

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

DIPLOMOVÁ PRÁCE

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Exportní výkonnost české ekonomiky
The Export Performance of the Czech Economy

Student: Bc. Lucie Skotnicová
Vedoucí diplomové práce: doc. Ing. Lenka Fojtíková, Ph.D.

Ostrava 2011

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra evropské integrace

Zadání diplomové práce

Student: **Bc. Lucie Skotnicová**
Studijní program: N6202 Hospodářská politika a správa
Studijní obor: 6210T004 Eurospráva
Specializace: 00 Eurospráva
Téma: **Exportní výkonnost české ekonomiky**
The Export Performance of the Czech Economy

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
 2. Export a jeho formy realizace
 3. Export v podmínkách ČR
 4. Dopad finanční a hospodářské krize na český export
 5. Závěr
- Seznam použité literatury
Seznam zkratk
Prohlášení o využití výsledků diplomové práce
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

SVATOŠ, M. a kol. *Zahraniční obchod-teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.
KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. *International economics: theory and policy*. 8. vyd. Boston: Pearson Addison-Wesley, 2009. 706 s. ISBN 978-0-321-55398-0.
PLCHOVÁ, B. a kol. *Zahraniční ekonomické vztahy ČR*. 3. přepracované vyd. Praha: Oeconomica, 2007. 154 s. ISBN 978-80-245-1285-3.

Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí diplomové práce: **doc. Ing. Lenka Fojtíková, Ph.D.**

Datum zadání: 26.11.2010

Datum odevzdání: 29.04.2011



doc. Ing. Karel Skokan, Ph.D.
vedoucí katedry



prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Místopřísežné prohlášení

Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracovala samostatně.

V Ostravě dne 29. dubna 2011

Vlastnoruční podpis autora

Děkuji doc. Ing. Lence Fojtíkové, Ph.D. za odbornou pomoc a čas, který mi věnovala při vypracování diplomové práce.

Obsah

1	Úvod.....	3
2	Export a jeho formy realizace	5
2.1	Zahraniční obchod	5
2.1.1	Význam zahraničního obchodu pro ekonomiku.....	6
2.1.2	Obecné funkce zahraničního obchodu	8
2.2	Export	9
2.2.1	Formy exportu	9
2.2.2	Podpora exportu	12
2.3	Rizika a bariéry exportu	14
2.3.1	Možnosti zabezpečení rizik	15
2.3.2	Bariéry v exportní činnosti	17
2.4	Shrnutí	18
3	Export v podmínkách ČR.....	20
3.1	Státní podpora exportu.....	21
3.1.1	Exportní strategie ČR pro období 2006-2010	25
3.2	Nestátní podpora exportu.....	26
3.3	Analýza teritoriální struktury exportu v předkrizovém období	28
3.3.1	Export zboží	29
3.3.2	Export služeb.....	30
3.4	Analýza komoditní struktury exportu v předkrizovém období	32
3.4.1	Export zboží	32
3.4.2	Export služeb.....	37
3.5	Shrnutí	39
4	Dopad finanční a hospodářské krize na český export.....	41
4.1	Vliv krize na export zboží	42
4.2	Vliv krize na export služeb	50
4.3	Opatření přijatá v důsledku krize.....	55
4.3.1	Národní protikrizový plán a jeho přínosy	55
4.3.2	Přechodný rámec pro opatření státní podpory zlepšující přístup k financím za současné finanční a hospodářské krize	59
4.4	Shrnutí	60

5	Závěr	62
	Seznam použité literatury	65

1 Úvod

V současné době většina států přikládá rozhodující význam mezinárodním ekonomickým vztahům. Tyto vztahy jsou velice prospěšné a přinášejí užitek všem účastnickým stranám. Zahraniční obchod sehrává důležitou roli hlavně u malých a otevřených ekonomik.

Pro přísun peněz do ekonomiky je podstatný zejména export, který má význam hlavně pro tvorbu hrubého domácího produktu, jenž je ukazatelem výkonnosti ekonomiky státu. Zvyšování exportu má klíčový vliv na ekonomickou stabilitu a naopak snižování exportu nepříznivě ovlivňuje proces ekonomického rozvoje.

V roce 2007 odstartovala ve Spojených státech amerických finanční krize. Ta se později přenesla i do hospodářského sektoru. Díky dnešní úrovni globální propojenosti se rychle rozšířila po celém světě. Proto se již hovoří o celosvětové krizi. Česká republika nebyla výjimkou a krize ji rovněž zasáhla.

Česká republika je malá otevřená ekonomika. Většina hrubého domácího produktu je tvořena vývozem zboží a služeb. Export je tak „motorem“ české ekonomiky, což ji v období světové prosperity přináší výhody. Ale v případě, kdy většinu zemí zasáhla krize, se její otevřenost změnila v zásadní nevýhodu. Pro exportní výkonnost se stala problémem hlavně nedostatečná zahraniční koupěschopná poptávka a také exportéři nacházející se ve finančních problémech v podobě nedostatku finančních zdrojů na exportní činnosti.

V poslední době tak nabývala na významu otázka podpory exportu, který je nepostradatelný pro českou ekonomiku. Důvodem je fakt, že export je spjat s vyššími nároky na financování než dodání zboží či služeb uvnitř země. Příčinou je hlavně geografická vzdálenost a vyšší rizikovost. Krize způsobila, že se většina exportérů přiblížila ke svým finančním limitům a mnozí z nich tak značně omezili vývoz, což mělo dalekosáhlý dopad na ekonomiku. Se začátkem krize tak musela Česká republika zvážit své hospodářské priority a případné nástroje v boji proti dopadům celosvětové krize.

Cílem této diplomové práce je analyzovat český export zboží a služeb v období před a po vypuknutí finanční a hospodářské krize v ČR, a to v období 2000-2007 a 2008-2010. Tato období budou v rámci diplomové práce srovnávána, což přinese výsledek v podobě zjištění dopadu současné celosvětové krize na český export.

Hypotézou této diplomové práce je, že finanční a hospodářská krize měla negativní vliv na český export zboží i služeb, jenž zaznamenal v tomto krizovém období značný úpadek.

Po úvodní části následuje první kapitola, která je obsahově zaměřena na zahraniční obchod a jeho význam pro ekonomiku. Z větší části se kapitola zaměřuje na podstatu exportu, jeho podporu a formy realizace. Navíc zmiňuje možná rizika a bariéry exportní činnosti.

Druhá, tematicky zaměřena kapitola pojednává o exportu v podmínkách České republiky. Věnuje se podpoře exportu ze státní a nestátní úrovně. V rámci státní podpory se kapitola zabývá i Exportní strategií ČR pro období 2006-2010. Dále analyzuje teritoriální a komoditní strukturu exportu zboží a služeb v období před vypuknutím krize od roku 2000 do roku 2007.

Ve třetí kapitole je zkoumán vliv finanční a hospodářské krize na český export zboží a služeb, a to v období 2008 až 2010 na základě dostupných informací. Rovněž se toto období srovnává s obdobím před krizí. Na závěr kapitoly jsou uvedena opatření přijatá v důsledku krize.

Diplomová práce je zpracovaná na základě analýz statistických dat o vývoji exportu zboží a služeb ČR. Tyto analýzy jsou provedeny ve dvou různých obdobích, avšak časově na sebe navazujících. První analýza je provedena od roku 2000 do roku 2007 a druhá od roku 2008 a 2010. Další použitou metodou je komparace, kdy se porovnává vývoj českého exportu v rámci sledovaných dvou období.

2 Export a jeho formy realizace

2.1 Zahraniční obchod

Zahraniční obchod je možné definovat jako oběh hmotných i nehmotných statků mimo hranice určitého státu. Mezi hmotné statky řadíme především zboží ve formě výrobků, surovin a zemědělských produktů. Nehmotné statky zahrnují například turistiku, mezinárodní a tranzitní dopravu, zdravotní služby, služby pojišťovacích a bankovních společností, vzdělání a investiční a manažerské služby.

Zahraniční obchod patří mezi nejstarší formy mezinárodních ekonomických vztahů. Jeho rozvoj nastal po objevení takzvaného všeobecného ekvivalentu. V průběhu historie tuto úlohu plnil například pazourek, jantar, stříbro, zlato, drahé kameny a nakonec i peníze. Ty byly nejprve kovové a později i papírové. Významnými mezníky pro rozvoj mezinárodního obchodu byly například zámořské objevy na počátku novověku, průmyslová revoluce, objevení elektřiny a začátek výstavby infrastruktury.

Mezi hlavní příčiny existence zahraničního obchodu se řadí odlišné výrobní, přírodní a klimatické podmínky v různých zemích. Některé země mají nedostatek surovin a zdrojů anebo naopak mají jejich přebytek. Za těchto okolností je nejlepším východiskem si tyto potřebné zdroje a suroviny vzájemně směňovat. Jinou významnou příčinou jsou úspory z velkovýroby a rozdílné preference spotřebitelů v různých zemích. I když země vyrábějí stejné či podobné výrobky, spotřebitelé mohou preferovat zahraniční výrobek.

„Další příčinou vzniku mezinárodního obchodování je existence absolutních výhod. Absolutní výhody země dosahuje, jestliže dokáže vyrábět dané zboží s absolutně nižšími náklady než ostatní státy, to znamená, že s daným množstvím zdrojů dokáže vyrobit absolutně větší objem produkce než zahraniční konkurenti. Pro tuto zemi je pak výhodné se na výrobu daného zboží specializovat a dodávat jej nejen na domácí trh, ale i do zahraničí. Pravděpodobně nejdůležitějším faktorem, který měl vliv na vznik a rozvoj obchodu mezi národy, je existence komparativních výhod. Jde o to, že země dokáže vyrobit s danými zdroji některého zboží relativně více než jiné země. Existence přínosu z obchodu pramení z toho, že se každá země zaměřuje na činnosti, ve kterých má nižší alternativní náklady, tím ušetří zdroje a čas, které by jinak musela věnovat na výrobu zboží ostatních.“¹ Komparativní výhoda tedy dokazuje, že se mezinárodní obchod vyplatí i v případě, kdy určitá země není schopna

¹ JUREČKA, V.; JANOŠÍKOVÁ, I. *Makroekonomie*. 1. vyd. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2006, str. 275.

vyrábět žádný výrobek levněji než ostatní země. Oba tyto principy výhod (absolutní i komparativní výhody) fungují ideálně při splnění zjednodušených předpokladů, a to: svobodný obchod mezi zeměmi a nulové transakční náklady, zejména v podobě dopravních nákladů.

Faktory, které ovlivňují zahraniční obchod, se dělí na objektivní a subjektivní. Mezi objektivní řadíme například geografickou polohu, přístup k moři a vodním tokům, dopravní infrastrukturu, klima, geografický povrch země, zdroje surovin apod. Subjektivním faktorem je například charakter státu a jeho institucí. Tyto činitele se snaží objektivní faktory usměrňovat, využívat a modifikovat.

Podle úrovně státních zásahů je možné hospodářskou politiku dělit na liberální či protekcionistickou. Liberální hospodářská politika je charakterizovaná minimálními státními zásahy do ekonomiky. Je to politika podporující volný obchod a klade důraz na odstraňování všech překážek, které brání volnému obchodu mezi státy.

Naopak protekcionistická (ochranářská) hospodářská politika znamená velké množství státních zásahů. Smyslem politiky je ochrana a podpora vlastní národní ekonomiky, hlavně vlastního trhu, výrobců a spotřebitelů. Využívá se k tomu různých obchodně politických nástrojů, které mají za cíl ochránit trh dané země před zahraniční konkurencí, a naopak podporují vývoz z dané země. Mezi nejčastější nástroje na ochranu před zahraničním dovozem se řadí cla, množstevní omezení a netarifní opatření. Vývoz se podporuje skrze vývozní subvence, státní záruky a úvěry. Cílem této politiky je zejména podpora domácí výroby a podpora zaměstnanosti.²

2.1.1 Význam zahraničního obchodu pro ekonomiku

Pro hodnocení významu zahraničního obchodu se používá několik hledisek:³

- **Efektivnost** - spočívá v zaměření exportní politiky na ty výrobky, u nichž může ekonomika země dosáhnout maximálních úspor společenské práce. Výzkum, vývoj a další propagační snahy se poté soustředí na tyto výrobky za účelem zvýšení jejich vývozu. Menší a otevřenější ekonomika by měla tento důraz klást výrazněji.

² HUTLOVÁ, H. *Protekcionismus*. [online]. 22. 5. 2008 [citováno 2. 10. 2010]. Dostupný z WWW: <<http://dumfinanci.cz/zajimavosti/protekcionismus>>.

³ SVATOŠ, M. a kol. *Zahraniční obchod – teorie a praxe*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 2009, str. 21.

- **Proporcionalita** - existuje pouze málo zemí, které jsou schopné soběstačného vývoje. Tyto ekonomiky disponují velkým domácím trhem, surovinovou a průmyslovou základnou, která zabezpečuje potřeby daného území.
- **Demonstrativní efekt** - program exportu určité země naznačuje stav a úroveň rozvoje ekonomiky. Na druhou stránku importní program představuje způsob řešení problému proporcionality (nesoběstačnosti země) a zajištění zrychlení ekonomického rozvoje dovážející země. Jedná se tudíž o zvláštní demonstraci světového technického, módního, designového trendu, jenž může mít povzbuzovací vliv na ekonomický a společenský pokrok.

Důležitým významem je rovněž to, že podporuje mírovou spolupráci a snižuje riziko konfliktu, protože vzájemná ekonomická propojenost působí na stabilnější vztahy mezi státy. Navíc působí i ke zvyšování vzdělanosti prostřednictvím studia jazyků, národnostních kulturních specifik apod.

Postavení zahraničního obchodu závisí na velikosti a ekonomické vyspělosti země. Čím je země větší a má více obyvatel, tím je míra závislosti na vzájemné výměně mezi státy menší. Tyto země se označují jako spíše uzavřené ekonomiky a nepotřebují ostatní země ke svému fungování. Jedním z možných způsobů, jak vyjádřit tuto závislost, je podíl zahraničního obchodu na HDP.

Z národohospodářského pohledu lze vyčlenit dva přístupy k zahraničnímu obchodu. První hledisko se označuje jako pasivní přístup a druhé jako aktivní přístup. Pasivní přístup bývá někdy nazýván jako pasivní pojetí úlohy zahraničního obchodu v reprodukčním procesu. Je zde kladen důraz na hledisko proporcionality ekonomiky. Podstatou tohoto přístupu je role zahraničního obchodu při zajišťování strojů, zařízení, surovin a potravin, kterých je v zemi nedostatek nebo úplně chybí. Smyslem je zabezpečit pro ekonomiku dovozní potřeby. U aktivního přístupu je významné hledisko efektivnosti, kde vláda klade důraz na orientaci ekonomiky na vývoz a odstraňování překážek. Tento přístup spočívá hlavně v úsilí státu co nejvíce usnadnit přístup na trhy jednotlivých zemí.⁴

⁴ SVATOŠ, M. a kol. *Zahraniční obchod – teorie a praxe*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 2009, str. 22.

2.1.2 Obecné funkce zahraničního obchodu

Funkce zahraničního obchodu jsou rozdílné podle typu ekonomiky. Mezi nejvýznamnější funkce, které jsou obecně platné, patří:⁵

- **transformační funkce**, tzn. vliv zahraničního obchodu na utváření stavu vnitřní ekonomické rovnováhy, a
- **funkce růstová**, tzn. naplňování hlediska „ekonomie času“ s výsledkem úspory národní práce při zapojení do mezinárodní dělby práce.

Transformační funkce zahraničního obchodu je považována za historicky prvotní smysl ekonomických vztahů se zahraničím. Více výrazná je u relativně malých ekonomik, kde dovozní toky jsou předpokladem překonání limitů ve vybavení výrobními zdroji. Dovoz potřebných produktů umožňuje korigovat omezení, která jsou daná přírodními a ekonomickými podmínkami. Tato funkce rozšiřuje možnosti uspokojení potřeb. Ekonomika může využívat své domácí zdroje a zároveň i zdroje ze zahraničí. Jde o nahrazení domácí výroby a zdrojů dovozem zboží nebo využíváním zahraničních výrobních faktorů.

Za vyšší typ transformačního působení vnějších ekonomických vztahů na národní ekonomiku se označuje tzv. transmisní funkce, která je nástrojem přenosu informací, kritérií a stimulů z vnějšího prostředí do domácí ekonomiky.

Růstová funkce spočívá v zapojení země do mezinárodní dělby práce a to formou zahraničně obchodní směny, kdy je dosahováno úspor vynaložené národní práce neboli naplňování principu ekonomie času.

Zahraniční obchod může za určitých specifických podmínek působit jako bariéra růstu domácí ekonomiky. V takovém případě dochází při rozšiřování zahraniční směny ke snižování zdrojů a národního důchodu, místo aby se zvětšovaly. Příkladem může být teorie, která považuje za bariéru ekonomického růstu nesoulad mezi poptávkou po zboží dané země v zahraničí a její exportní nabídkou.

⁵ PLCHOVÁ, B. a kol. *Zahraniční ekonomické vztahy ČR*. 3. přepracované vyd. Praha: Oeconomica, 2007, str. 5.

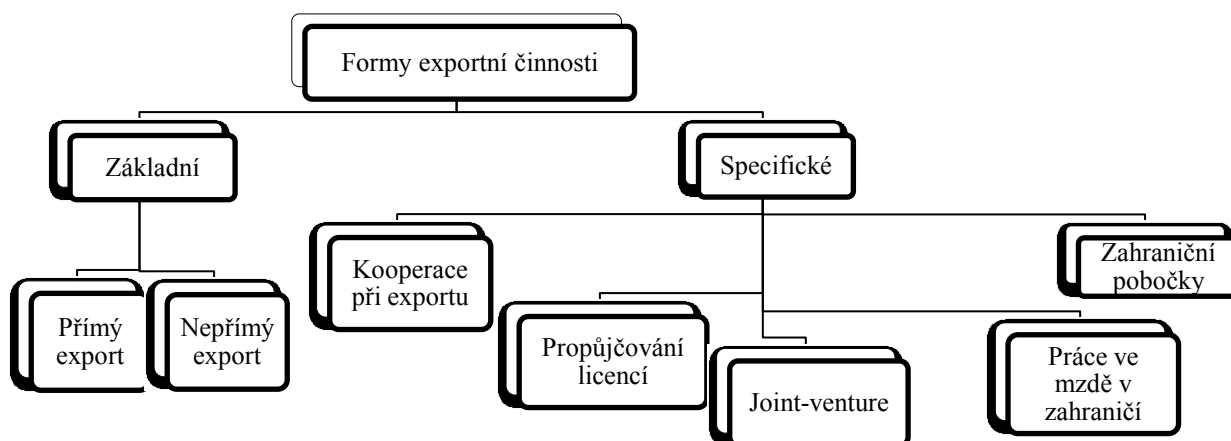
2.2 Export

Export představuje jednu ze dvou stránek zahraničního obchodu. Spolu s importem tak tvoří základní formu propojení ekonomik. Export neboli vývoz můžeme definovat jako objem zboží a služeb (technologií, licencí, autorských práv), který určitý stát vyprodukuje a vyveze za hranice svého území. Jeho přínos je spatřován v pozitivním vlivu na výkonnost ekonomiky, v růstu konkurenceschopnosti a v urychlení inovačních procesů.

2.2.1 Formy exportu

Export se dá uskutečnit různými způsoby podle druhu a rozsahu činnosti exportéra nebo dalších zainteresovaných osob a organizací. Z praktického hlediska existuje sedm forem exportní činnosti, které patří pod základní nebo specifické exportní činnosti. Mezi základní patří přímý a nepřímý export. Zbylých pět forem se řadí pod specifické exportní činnosti a jsou to: kooperace při exportu, propůjčování licencí, joint-venture, práce ve mzdě v zahraničí a zahraniční pobočky. Schéma jednotlivých forem exportních činností znázorňuje obrázek 2.1.

Obr. 2.1: Schéma forem exportních činností



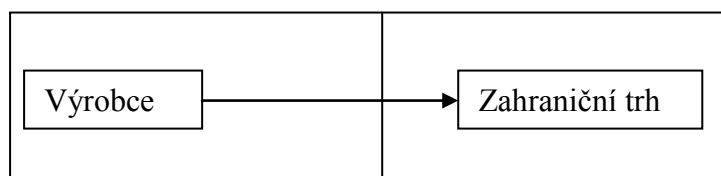
Zdroj: Tomášek, T.; Dvořák, V. a kol. *Export: aktuální příručka pro úspěšné navázání, prosazení a zajištění exportních obchodů*, 2001.

Rozhodování pro některou z těchto forem exportních činností bývá ovlivněno situací v exportujícím podniku, druhem výrobku a stavem zahraničního trhu. Situace v podniku je závislá na vývozních zkušenostech a znalostech, na organizačních předpokladech pro vývoz

a na kapitálovém vybavení podniku. U výrobku je rozhodující to, zda se jedná o spotřební nebo investiční výrobek. Dále hraje významnou roli také technický servis, patentování zboží, a jestli je možnost vyrábět daný výrobek na zahraničním trhu. U stavu zahraničního trhu je důležitou otázkou poptávka po zboží, současná konkurence na trhu, technické a dovozní předpisy a normy, možnosti prodeje a jiné specifické vlastnosti zahraničního trhu.

U přímého exportu prodává exportér své výrobky a služby přímo zahraničním partnerům v zemi dovozu. Nezáleží na tom, zdali jsou to obchodní firmy či koneční odběratelé. Exportér tak musí mít zajištěné přímé obchodní kontakty s partnery, kvalitní znalosti o daném trhu a přehled o daném podnikatelském a právním prostředí. Přínosem v podobě zkvalitnění a zrychlení práce může být pro exportující firmu založení oddělení, v němž budou mít zaměstnanci potřebné zkušenosti a budou provádět exportní záležitosti. Schéma přímého exportu znázorňuje obrázek 2.2.

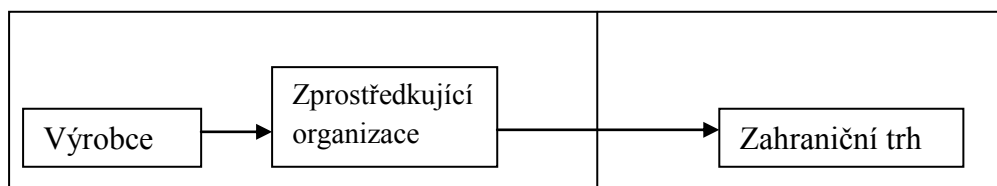
Obr. 2.2: Schéma přímého exportu



Zdroj: Tomášek, T.; Dvořák, V. a kol. *Export: aktuální příručka pro úspěšné navázání, prosazení a zajištění exportních obchodů*, 2001.

V rámci nepřímého exportu už výrobce není v bezprostředním vztahu se zahraničními odběrateli, ale prodává své výrobky a služby firmám se sídlem ve stejné zemi, které se specializují na export. Pro exportéra se tedy vlastně jedná spíše o vnitrozemský obchod. Ten se může specializovat jen na vlastní výrobu a služby, veškeré exportní náležitosti přenechává tuzemské obchodní organizaci. Zprostředkující organizace se mohou orientovat na vývoz do určité země či skupiny zemí anebo na vývoz určitého výrobku či služby. Schéma nepřímého exportu ukazuje obrázek 2.3.

Obr. 2.3: Schéma nepřímého exportu



Zdroj: Tomášek, T.; Dvořák, V. a kol. *Export: aktuální příručka pro úspěšné navázání, prosazení a zajištění exportních obchodů*, 2001.

Další formou exportu může být kooperace při exportu. Důvodem pro kooperaci je skutečnost, že pro většinu malých a středních podniků je odkrývání a zpracování zahraničních trhů spojeno s velkými problémy. Tyto problémy mohou být způsobeny například malou kapitálovou vybaveností, malým počtem pracovníků nebo nedostatečnou znalostí exportních činností. Spojením několika vhodně se doplňujících podniků lze dosáhnout tzv. zastřešovacího efektu, při němž lze pokrýt větší trhy a rozdělit náklady na větší počet subjektů. Základním předpokladem efektivní kooperace jsou společné cíle v oblasti exportu, podobná velikost firem a vzájemně se doplňující sortiment výrobků a služeb. Důvodem pro zvolení této formy exportu může být společné zastupování na výstavách, veletrzích a propagačních kampaních, společné zaměstnávání zahraničních zástupců, distributorů apod. Dalším důvodem je společné provádění studií trhů a zlepšení odbytových možností spojením vývozního sortimentu.

Propůjčování licencí je vhodnou formou exportu v případě, že exportér není schopen z určitých důvodů vyvážet přímo, nepřímo ani skrze kooperaci. A zároveň se nemůže pustit do přímé investice do výroby a prodeje v zahraničí. Za předpokladu, že výrobek nemá problémy uspět na zahraničním trhu, může být dobrou alternativou propůjčení licence. Licenční práva na patentovaný výrobek nebo nepatentované know-how se přenesou na zahraniční podnik a ten má právo vyrábět a prodávat daný výrobek. Tyto práva se poskytují za pevně stanovené licenční poplatky. Výhodou je možnost firmy se dostat i na těžce přístupné či nepřístupné trhy. Nevýhodou je však právní náročnost a potřeba získat co nejvíce informací o příslušném trhu a nabyvateli licence.

V případě joint-venture jde o sloučení dvou nebo více partnerů, kteří vloží své prostředky, znalosti a zkušenosti do provozu společného podniku. Jeden ze sloučených

podniků je zahraniční. Tento podnik vlastní a kontrolují společně. Výsledky si rozdělují mezi sebe. Existují dva typy společného podniku a to krátkodobý, který je časově omezený, a dlouhodobý s předpokladem neomezené doby platnosti. Dále rozlišujeme podle podílu vlastnictví tři alternativy společného podniku. Podíly se dělí na minoritní (méně než 50 %), rovný podíl (50 %) a majoritní podíl (více než 50 %). Komerční vztahy mezi všemi stranami upravuje dohoda o řízení joint-venture. Jejím pozitivem je, že obvykle nepodléhá veřejné kontrole na rozdíl od jiných podnikových dokumentů. Nevýhodou je poměrně složitá organizační a právní stránka. Naproti tomu se očekává poměrně velký přínos pro všechny zúčastněné strany.

Práce ve mzdě v zahraničí je forma exportu, která znamená převedení mzdově nákladných pracovních procesů z vlastní firmy do zahraničí. Materiál, jenž je určený k dalšímu opracování či zpracování, je dodáván zahraničnímu partnerovi a ten pak vrací zpět už hotové zboží, tzv. pasivní zušlechťování. Pokud domácí firma odebírá materiál ze zahraničí a po zpracování jej vrací zpět za hranice, pak se jedná o tzv. aktivní zušlechťování.

Založení zahraniční pobočky patří mezi nejvýznamnější formy exportních činností. Tyto pobočky mají sídlo v příslušných zemích, zachází se s nimi jako s přímým prodloužením jejich mateřských organizací v jiné zemi a jsou důležité pro otevření odbytových možností na cizím trhu. Většinou k tomu dochází po získání dostatečných informací a zkušeností s příslušným zahraničním trhem. Výhodou je přímé umístění na exportním trhu, což přináší odbytové výhody a navíc i úspory ze strany nákladů. Dále se vyloučí předpojatost k „dováženým výrobkům“ a zpřístupní se možnost účasti na veřejných soutěžích, jelikož jsou většinou vázány na sídlo firmy v daném státu. Založení a zrušení pobočky není komplikované, ale je nutné si zjistit a prostudovat daňové a právní předpisy příslušné země. Někdy je výhodnější založit v zahraničí dceřinou společnost a provozovat ji jako domácí firmu.

2.2.2 Podpora exportu

Samotní exportéři mají největší vliv na úspěšnost vývozu. Závisí to na jejich finančních, marketingových a výrobních možnostech. Tuto úspěšnost mohou podpořit státní i nestátní instituce. Z toho vyplývá, že export lze podporovat na státní nebo nestátní úrovni.

Státní podpora exportu se dělí na přímou a nepřímou. Stát se v obou případech snaží pomáhat exportérům v pronikání na zahraniční trhy. Přímá podpora se poskytuje většinou

ve formě finanční dotace za splnění určitých předpokladů. Tato metoda se příliš často nepoužívá, jelikož je považovaná za neetickou a považuje se jako dumping.⁶ Díky tomu se často používá podpora nepřímá, která nemá podobu přímé finanční pomoci, ale umožňuje snížit vzniklé firemní náklady. Tato podpora může být ve formě poskytnutých služeb, za které firmy neplatí, anebo na sebe stát převezme část rizika z obchodní transakce. Její předností je, že zachovává soutěžní prostředí.

Nepřímá podpora tedy nabývá různých podob. Příkladem jsou vývozní prémie, kdy stát hradí část nákladů spojených s exportem. Dále se sem řadí úvěrování exportu, které firmy využívají za okolností, kdy chtějí vyvážet do nesolventní zahraniční země. Stát poskytuje úvěr pro účel vývozu produktu a přebírá na sebe riziko nezaplacení dodávky. Přínosem pro firmy je tak zvýhodněná půjčka s nižšími úroky a minimalizované riziko. Existuje tzv. Konsensus OECD, což jsou mezinárodní pravidla pro státem podporované vývozní úvěry. Týkají se především stanovení minimálních pojistných sazeb pro jednotlivé rizikové kategorie zemí a dlužníků, v závislosti na délce úvěru. Stát rovněž může pomáhat skrze státní záruky za úvěry. To znamená, že úvěr mohou získat i podniky, kterým by komerční banky za jiných okolností peníze nepůjčily, jelikož se stát zaručuje za tyto půjčky a přebírá na sebe riziko nesplacení této půjčky. Další státní nepřímou podporou je například pomoc s propagací vývozního statku v zahraničí, financování výzkumu a vývoje, který umožní snížení nákladů v budoucnu a podpora dopravy.

Pokud jde o nestátní podporu, tak ta je poskytována ze strany hospodářských komor, zahraničně-obchodních komor nebo firem a společností ze soukromého sektoru, které pomáhají v oblasti informační, marketingové, konzultační apod. Tyto proexportní subjekty se snaží podporovat mezinárodní obchod a omezovat existující bariéry v přeshraniční obchodní výměně. Napomáhají poskytováním informací o ekonomické a obchodní situaci různých zemí, prezentací nabídky domácích podniků v zahraničí, ověřováním bonity zahraničních partnerů, hledáním a zprostředkováváním obchodních kontaktů, poradenstvím a marketingovými službami.

Export lze podporovat i skrze veletrhy a výstavy, což je nejlepší způsob, jak zaujmout zákazníka. Rozdíl mezi veletrhy a výstavami není jednotně vymezen. V případě veletrhů jde spíše o ekonomicky zaměřenou akci a jejich předmětem vystavování jsou

⁶ Dumping je nekalá obchodní praxe, při které společnost prodává stejný výrobek za rozdílné ceny na domácím trhu a pro vývoz; dumpingové rozpětí (marže) pak představuje rozdíl mezi vyšší cenou na domácím trhu a nižší exportní cenou.

především reálné exponáty. Výstavy jsou spíše orientované na propagaci myšlenek a záměrů různých subjektů společenského života. Veletrhy a výstavy mají mnoho výhod, mezi které se řadí koncentrace velkého množství zájemců na jednom místě, předvedení výrobku, zhodnocení reakce kupujících na výrobek, získání údajů o konkurenci, navázání kontaktů atd.

Veletrhy se člení většinou na čtyři typy:

- velké všeobecné veletrhy,
- velké specializované veletrhy,
- menší specializované veletrhy,
- veletrhy spotřebního zboží.

Na velkých všeobecných veletrzích je možno najít veškeré spotřební a průmyslové zboží. Tyto veletrhy jsou stanovené pro širokou veřejnost. Okruh návštěvníků může být regionální, národní i mezinárodní.

Velké specializované veletrhy jsou pro obchodníky, ale je možná i účast veřejnosti. Specializují se na vybrané odvětví průmyslu nebo obchodu. Ve většině případů je okruh návštěvníků na národní či mezinárodní úrovni.

Většina veletrhů patří do kategorie menších specializovaných veletrhů. Zahrnují vysoce specializované výstavy na národní nebo mezinárodní úrovni a hrají významnou roli. Účastníci pocházejí většinou z obchodní sféry.

Veletrhy spotřebního zboží jsou určeny pro širokou veřejnost. Jedná se o veletrhy všeobecné, výjimečně úzce orientované.

2.3 Rizika a bariéry exportu

Rizika se rozdělují na dvě základní skupiny. První skupinu tvoří rizika, kterým se nelze vyhnout, a druhou skupinou jsou rizika, kterým se vyhnout lze. První skupinu jde také nazvat jako rizika vyšší moci. Patří tady přírodní katastrofy, stávky, sociální nepokoje, války apod. Do druhé skupiny rizik, kterým se lze vyhnout, se zahrnují vzájemná rizika smluvních stran z hlediska jejich povinností, politická, teritoriální nebo měnová rizika v druhé zemi (důsledek ekonomické, politické a sociální situace) a rizika plynoucí z povahy předmětu smlouvy (vadné, poškozené zboží).

Pro snadnější charakterizaci se rizika dělí do následujících skupin:⁷

- **riziko výrobní**, které se u prodávajícího může projevit zrušením nebo jednostrannou změnou objednávky ze strany odběratele a u kupujícího neschopností prodávajícího splnit podmínky kontraktu z technických či finančních důvodů,
- **riziko úvěrové** projevující se u prodávajícího jako odběratelova platební neschopnost, neochota či liknavost a u kupujícího neschopnost či neochota prodávajícího v případě neuskutečněné dodávky navrátit platbu předem,
- **riziko obchodně politické**, při němž dochází k takovým změnám ekonomických podmínek v zemi dovozce či vývozce, které obchod ztěžují či zdražují, eventuálně znemožní (cla, daně, kvantitativní restrikce, dovozní depozita, technické, hygienické a jiné normy a předpisy),
- **riziko politické** v případě politických událostí bránících kupujícímu nebo prodávajícímu splnit kontraktní závazky (válka, revoluce, embargo, konfiskace dovozů apod.),
- **riziko komerční**, což je riziko nedodání, opožděného nebo vadného dodání, dále riziko bezdůvodného nepřevzetí zboží kupujícím, riziko platební nevůle či neschopnosti kupujícího,
- **riziko transferu**, které je zapříčiněno především nedostatkem deviz v příslušné platební zemi,
- **riziko kurzové** projevující se znehodnocením nebo naopak zhodnocením kontraktní měny vůči měně domácí,
- **riziko tržní** projevující se jako riziko odbytu (neprodejnost výrobku na trhu), riziko nákupu (nedosažitelnost výrobku na trhu) a riziko cenových relací (změna ceny v průběhu uzavírání obchodu),
- **riziko inflační** představující ztrátu v důsledku inflačního vývoje domácí měny vůči měně kontraktní.

2.3.1 Možnosti zabezpečení rizik

Existuje široká škála variant, jak omezit rizika, která vyplývají z přeshraničních obchodních činností. Je ale složité vyhledat konkrétní zabezpečovací prostředek proti

⁷ TOMÁŠEK, T.; DVOŘÁK, V. a kol. *Export: aktuální příručka pro úspěšné navázání, prosazení a zajištění exportních obchodů*. Praha: Verlag Dashöfer, 2001, str. 3.

konkrétnímu riziku. Tyto prostředky jsou spojené i s určitými náklady, proto je důležité zvážit, jestli se zabezpečení rizika ekonomicky vyplatí. Z tohoto důvodu je zásadní u každého obchodu provést analýzu všech možných rizik, ohodnotit jejich rozsah a srovnat je s cenou, kterou představuje jejich zabezpečení. Smyslem je dospět k rozhodnutí, zda se proti riziku zabezpečit či nikoliv.

Riziko je možné minimalizovat pomocí dostatečných informací o podnikatelském a právním prostředí v příslušné zemi, kam chce exportér vyvážet. Informace lze získat například u zastupitelských úřadů cizích zemí, u obchodních, hospodářských a průmyslových komor, soukromých proexportních společností atd.

Významným nástrojem proti rizikům jsou právní prostředky. Je velmi důležité vždy obchodovat na základě písemných dokumentů. Písemným právním nástrojem je například složitá smlouva nebo formulářová smlouva se všeobecnými obchodními náležitostmi, potvrzená objednávka apod. Tyto dokumenty by měly obsahovat přesnou identifikaci objednavatele, přesný popis objednaného výrobku, zboží či služby, cenu a způsob úhrady, termín plus místo dodání a nakonec potvrzení o včasném a řádném dodání.

Další možností je využití bankovních nástrojů jako je dokumentární akreditiv⁸ a dokumentární inkaso,⁹ stand-by akreditiv,¹⁰ bankovní aval¹¹ a bankovní záruka. O jejich využití se musí firma dohodnout s konkrétní bankou.

Mezi finanční nástroje zabezpečení rizik se řadí zejména faktoring, forfaiting, úvěrování a refinancování. Faktoring patří mezi nejběžnější způsob financování krátkodobého dodavatelského úvěru. Význam spočívá v prodeji krátkodobých pohledávek faktoringovým společností, zpravidla bez postihu vůči původnímu věřiteli, tj. bez odpovědnosti exportéra za zaplacení pohledávky při splatnosti. Faktoringová společnost je většinou dceřiná společnost bank. Forfaiting je odkup bezpečně zajištěných střednědobých či dlouhodobých exportních pohledávek, které jsou splatné v budoucnosti bankou nebo specializovanou finanční institucí (forfaitem) bez postihu na původního věřitele (vývozce). Refinancování

⁸ Bankovní pověřovací list: příkaz bance, aby po předložení určitých dokladů (např. výpisu z katastru nemovitostí) vyplatila určené osobě nebo na určitý účet ve lhůtě splatnosti příkazu stanovenou peněžní částku nebo akceptovala směnku.

⁹ Forma bankovního platebního styku, kdy je vydání určitých dokumentů bankou vázáno na provedení platby, akceptaci směnky či jiný inkasní úkon.

¹⁰ Bankovní záruka ve formě dokumentárního akreditivu. Od dokumentárního akreditivu se odlišuje tím, že plnění je vázáno na předložení dokumentů s tzv. negativním charakterem, které dokazují, že se něco neuskutečnilo.

¹¹ Úkon, při kterém se banka svým podpisem zaručuje za zaplacení směnky (stává se směnečným ručitelem).

podobně jako úvěrování je spojeno s problémem zdrojů a jejich ceny bonity dlužníka, jeho zástav nebo jeho ručitelů. Zakládá se zde vztah mezi původním dlužníkem a novým věřitelem. Tento vztah je založen na úvěrové nebo jiné finanční smlouvě. Původní kupně-prodejní smlouva se již nebere v úvahu.

Další formou zabezpečení proti rizikům je například pojištění, kdy je vývozce chráněn před nezaplacením pohledávky, a řada dalších vlastních možností jako jsou administrativní, organizační a jiná opatření. Existují i různá zajištění proti kurzovým změnám. Mezi nejvýznamnější se řadí volba měny, ve které se vyjadřují závazky a dochází k úhradám v mezinárodních vztazích. Dalšími nástroji jsou operace na devizových trzích, tzv. finanční deriváty, které se dělí na nestandardizované (neburzovní) a standardizované (burzovní). Příkladem nestandardizovaných derivátů jsou forwardy,¹² opce¹³ a swapy.¹⁴ Pod standardizované patří futures¹⁵ a standardizované opce.

2.3.2 Bariéry v exportní činnosti

Při vývozu se exportéři mohou setkat s celou řadou překážek, které brání rozvoji jejich činnosti. Mezi nejčastěji se vyskytující bariéry patří cla neboli celní tarify. Ty se také řadí mezi nejstarší formy obchodní politiky a jsou zdrojem státních příjmů.

Cla jsou charakterizovaná jako přírážky k ceně dováženého zboží. Spotřebitelé jsou pak méně ochotni tuto zvýšenou cenu akceptovat a raději zboží nekupují. Dávají přednost levnějšímu domácímu zboží. Domácí výrobci tak mají možnost obstát v konkurenci i přes jejich vysoké náklady, které se promítnou do ceny jejich zboží. Cla jsou uplatňována i z jiných důvodů, jako například z důvodu národní bezpečnosti, kdy se v období hrozícího válečného konfliktu státy snaží chránit klíčová odvětví. Jiným druhem cel jsou antidumpingová nebo odvetná cla. Antidumpingové clo bývá uvaleno za okolností, kdy je potřeba zabránit dumpingovým dovozům, pro které je charakteristické, že cena těchto výrobků je stanovena pod úrovní výrobních nákladů. Smyslem odvetného cla je odvěta za uvalení nějaké obchodní bariéry ze strany jiného státu. Zavede-li stát clo, bude to mít

¹² Termínový kontrakt, který zavazuje k plnění obě smluvní strany. Umožňuje nakoupit nebo prodat podkladové aktivum termínově, tedy s dodáním či plněním v budoucnu za dnes stanovenou cenu. Obchoduje se s ním především na mimoburzovních trzích.

¹³ Právo koupit nebo prodat předem dané podkladové aktivum za předem danou cenu a k předem určenému datu. Opce dává jen právo, které se může nebo nemusí uplatnit.

¹⁴ Dohody mezi dvěma stranami o výměně budoucích plateb z podkladového aktiva podle předem stanovených podmínek.

¹⁵ Finanční deriváty, které představují smlouvu mezi dvěma stranami, ve které má kupující povinnost koupit podkladové aktivum v den splatnosti za odpovídající cenu a prodávající povinnost prodat dané podkladové aktivum za stejných podmínek.

za následek růst ceny na domácím trhu a pokles spotřeby. Domácí výrobci si polepší a spotřebitelé si naopak pohorší. Zvýšené příjmy bude mít rovněž i státní rozpočet. Lze tak říci, že vybrané clo negativně ovlivní zejména domácího spotřebitele.

Kvóty, množstevní omezení dovážených produktů, patří mezi další obchodní překážky. Jejich cílem je ochrana domácích výrobců, kteří nemohou konkurovat dotovaným dovozům. Díky těmto bariérám nemusí výrobci čelit existenčním potížím na domácím trhu a nemusí například propouštět. Zavedení kvóty v malé ekonomice má stejný efekt jako zavedení cla. Za okolností, kdy je kvóta přidělena zdarma, se příjmy státního rozpočtu nezvýší.

Politickému zákazu, kdy je znemožněno dovážet nebo vyvážet některé či všechny produkty, se říká embargo. Toto opatření představuje nejkrajnější nástroj diplomatického nátlaku státu vůči jinému státu.

Tentýž smysl jako embargo plní prohibitivní clo. Výše tohoto cla je tak neúměrně vysoká, že ekonomicky znemožňuje veškeré vývozy nebo dovozy. Rozdíl tkví v tom, že v případě prohibitivního cla je dovoleno obchodování a u embarga je obchodování administrativně zakázáno.

Všechny již dříve zmíněné bariéry mají subjektivní charakter, tzv. jsou zavedeny státem. Avšak existují i objektivní bariéry, mezi které se řadí například dopravní náklady. Dopravní náklady na daleké vzdálenosti se mohou „vyšplhat“ k neúměrným sumám, kdy vývozcům nezbyvá nic jiného, než zvyšovat i ceny. Tyto drahé výrobky pak těžce obstojí v konkurenci, a proto se exportérům nemusí vyplácet exportovat na zahraniční trhy.

2.4 Shrnutí

Zahraniční obchod se řadí mezi nejstarší formy mezinárodních ekonomických vztahů. Hlavní příčinou jeho vzniku jsou rozdílné přírodní, klimatické a výrobní podmínky v různých zemích. Export a import jsou jeho součástí. Faktory, které působí na zahraniční obchod, se dělí na objektivní a subjektivní. Objektivním faktorem může být například geografická poloha a subjektivním faktorem je například charakter státu a jeho institucí.

Podle úrovně státních zásahů se hospodářská politika dělí na liberální a protekcionistickou. Liberální politika klade důraz na omezování státních zásahů a na volný obchod. Naopak protekcionismus spočívá ve velkém množství státních zásahů a v ochraně vlastního trhu, výrobců a spotřebitelů.

Význam zahraničního obchodu se posuzuje podle několika hledisek a patří zde efektivnost, proporcionalita a demonstrativní efekt. Zahraniční obchod zároveň přispívá k mírové spolupráci mezi zeměmi a tím snižuje riziko konfliktů. Vzájemná ekonomická propojenost tak působí na stabilnější vztahy mezi zeměmi.

Z národohospodářského pohledu lze vyčlenit dva přístupy k zahraničnímu obchodu. První se označuje jako pasivní přístup a druhý jako aktivní přístup. Pasivní přístup klade důraz na hledisko proporcionality ekonomiky. U aktivního přístupu je významné hledisko efektivnosti.

Mezi nejvýznamnější funkce zahraničního obchodu se řadí funkce transformační a růstová. Za vyšší typ transformační funkce se považuje tzv. transmisní funkce.

Export neboli vývoz je definován jako objem zboží a služeb, který stát vyprodukuje a vyveze za hranice svého státu. Jeho přínos je spatřován v pozitivním vlivu na výkonnost ekonomiky, v růstu konkurenceschopnosti a v urychlení inovačních procesů. Exportní činnosti mohou nabývat sedmi forem: přímý export, nepřímý export, kooperace při exportu, propůjčování licencí, joint-venture, práce ve mzdě v zahraničí a zahraniční pobočky.

Tak jako spousta jiných činností i export obnáší jistá rizika. Existují zde rizika, kterým se nelze vyhnout, například přírodní katastrofy, sociální nepokoje, stávky a jiné. Na druhou stranu jsou i vyhnutelná rizika, kterým lze předcházet smlouvami. Celkově můžeme rizika rozdělit do devíti oblastí: rizika výrobní, úvěrová, obchodně politická, politická, komerční, kurzová, tržní, inflační a rizika transferu.

Stále existují překážky, které zabraňují volnému vývozu. Mezi tyto bariéry patří cla, celní tarify, kvóty, embarga, prohibitivní cla, dopravní náklady a neviditelné překážky jako normy, předpisy atd. Hodně překážek lze překonat díky podpoře exportu ze státní i nestátní sféry. Státní podpora, jak již název naznačuje, bývá poskytována státem. Nestátní podpora bývá například ze strany hospodářských komor, zahraničně-obchodních komor atd. Export lze podporovat rovněž skrze veletrhy a výstavy, což je nejlepší způsob, jak zaujmout zákazníka.

3 Export v podmínkách ČR

Globalizace světové ekonomiky přinesla mnoho výzev, včetně těch, které se otevírají i pro tzv. malé otevřené ekonomiky, mezi které patří i Česká republika. Česká republika má přes 10,5 milionů obyvatel a její rozloha činí 78 867 km², což ji řadí mezi malé země.¹⁶ Je otevřenou ekonomikou a to znamená, že je zapojená do zahraničně-ekonomických vztahů. Důsledkem toho je, že část její domácí produkce je exportována a spotřebována v zahraničí a naopak část důchodu je vynaložena na nákup produkce z cizích zemí. Český hrubý domácí produkt je tvořen okolo 80 % exportem.

Jelikož je Česká republika malou ekonomikou, nemůže si diktovat podmínky a ovlivňovat obchodní partnery, ale musí se přizpůsobit danému ekonomickému systému. Na finančním trhu se ČR řadí mezi tzv. cenové příjemce (price-taker). Pro českou ekonomiku jsou zásadní vnější ekonomické vztahy, na kterých je závislá.

Na základě SWOT analýzy (viz příloha č. 1), která byla provedena v rámci Exportní strategie 2006-2010, lze tvrdit, že český export má mnoho předpokladů pro svůj růst do budoucnosti. Mezi silné stránky české ekonomiky, a tedy i dobré podmínky pro zvyšování exportu, se řadí například vysoká otevřenost ekonomiky, která je dána malou rozlohou ČR. Silnou stránkou jsou i nízké náklady na produkci, nízká míra inflace nebo trvalý příliv přímých zahraničních investic. Výhodou české ekonomiky je kvalifikace a adaptabilita pracovní síly, historický a přírodní potenciál pro rozvoj cestovního ruchu a dobrá lokalizace v centru Evropy. To vše má kladný vliv na export. Po stránce mikroekonomické je silnou stránkou české ekonomiky docela dobrá adaptabilita firem, tradice průmyslové výroby či celková přitažlivost pro zahraniční investice.

Slabé stránky českého exportu tkví v komoditní a teritoriální koncentraci exportu či omezené schopnosti firem konkurovat na zahraničních trzích. Zlepšit by potřebovala produktivita práce ve vztahu k ostatním zemím EU. Slabým místem je například i nedostatek investičních prostředků a nedostatečný rozvoj nových technologií.

Příležitost českého exportu je v dobrém jméně České republiky v rámci Evropské unie i dobrém jméně českého exportu na tradičních trzích. Možnosti pokračují i v podobě dalšího využívání finančních zdrojů EU nebo v neustálém přílivu zahraničních investic.

¹⁶ ČSÚ, 2010.

Hrozbou exportu je například vnímání ČR jako země s korupcí, byrokracií a pomalým soudnictvím, popřípadě vnímání jako země realizující „práci ve mzdě“ bez většího inovačního potenciálu. Hrozbou je i zvyšující se růst cen importovaných vstupů a růst mezd.

3.1 Státní podpora exportu

V Evropské unii je obchodní politika v oblasti importu ze třetích zemí politikou společnou a jednotnou, avšak u exportu to tak zdaleka není, jelikož tato oblast zůstává zatím do značné míry v rukou vlád členských zemí. Jednotlivé členské státy používají vlastní nástroje a opatření na podporu exportu. EU stanovila pouze společná pravidla pro vývoz z Evropského společenství, která jsou založena na principu volného vývozu a stanovují postupy umožňující EU zavést kontrolní a ochranné opatření, pokud je to nezbytné. Vývozy do třetích zemí tedy nejsou kvantitativně omezeny, ale členské státy mohou omezení nebo zákazy vývozu samy zavést například z důvodu veřejné morálky, veřejného pořádku, veřejné bezpečnosti apod.

Systémy státních podpor ve vyspělých ekonomikách neprošly v minulosti stejným vývojem a to je důvod, proč jsou v různých státech odlišné instituce pro podporu exportu a zároveň jsou rozdílné podmínky pro přístup k veřejným zdrojům. Vyspělé země mají společné to, že všechny disponují širokou škálou poskytovaných služeb, které umožňují využívat pomoc státu ve všech fázích exportu.

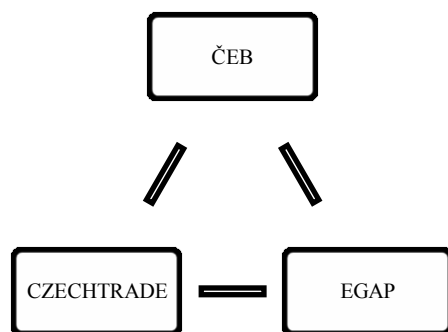
Pokud jde o Českou republiku, tak ta prostřednictvím svých institucí podporuje zahraničně ekonomické vztahy, které jsou důležité pro přísun peněz do ekonomiky hlavně díky exportu zboží a služeb. Provádí exportní politiku s cílem podporovat vývoz velkých, středních a malých podniků za srovnatelných podmínek jako ostatní exportně orientované země ve světě.

Státní proexportní politika ČR má podobu nepřímé podpory a zachovává volnou hospodářskou soutěž. Navíc je tato politika v souladu se všemi mezinárodními závazky, které ČR přijala dobrovolně, a drží se rovněž pravidla rovného přístupu. Mezi nejdůležitější instituce podporující export patří tzv. tři oficiální pilíře v rámci státní proexportní politiky a jsou to Česká exportní banka, Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. a Agentura na podporu obchodu – CzechTrade.

Financováním exportu se zabývá Česká exportní banka a Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. poskytuje možnost pojišťování exportu. Nefinanční oblast

reprezentuje agentura CzechTrade, která podporuje export po nefinanční stránce v podobě poradenství, informovanosti apod. Trojúhelník vládní podpory exportu je znázorněn v obrázku 3.1.

Obr. 3.1: **Trojúhelník vládní podpory exportu**



Zdroj: BUDINSKÝ, V. *Export 2000*. Praha: Public History, vlastní úprava.

Česká exportní banka (ČEB) je instituce přímo a nepřímo vlastněná státem, jejím posláním je finanční podpora vývozu, kdy zajišťuje dlouhodobé financování vývozních kontraktů, které jsou objemově významné. To vše provádí za zvýhodněných podmínek oproti tržním podmínkám. Výhody spočívají především ve vyšší úrokových sazbách a době splatnosti závazků. Nutnost financovat export vyplývá ze skutečnosti, že subjekty podílející se na provádění zahraničního obchodu potřebují úvěr k překlenutí doby mezi vynaložením finančních zdrojů a jejich návratností. Mezi akcionáře banky patří stát (80 % akcií) a Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (20 % akcií). Založena byla v roce 1995 a působí zejména v oblasti státem podporovaných vývozních úvěrů. V této oblasti se vyspělé státy dohodly na určitých pravidlech, která vytvářejí vzájemnou rovnost pro příjemce úvěrů a zajišťují tak prostředí pro konkurenceschopnost dodávek v podobě cen a kvality. V konečném důsledku to znamená, že si země nekonkurují v míře státní podpory v zemi, kde mají exportéři sídlo. Mezi hlavní produkty podporované ze strany banky patří:¹⁷

- vývozní úvěry (dodavatelské, odběratelské, refinanční, přímé, nepřímé) krátkodobé do 2 let, střednědobé i dlouhodobé se splatností 2 a více let,
- před-exportní financování,
- bankovní záruky,

¹⁷ KUBIŠTA, V. a kol. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, str. 327.

- úvěry na financování investic českých právnických osob v zahraničí,
- odkupy pohledávek,
- neplatební záruky za závazky vývozce,
- dotování části úrokových nákladů,
- úvěry na financování průzkumu trhu.

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP) je specializovaná státní úvěrová pojišťovna, která poskytuje exportérům a bankám financujícím export ochranu před možnými teritoriálními riziky či před kombinací teritoriálních a tržně nezajistitelných komerčních rizik nezaplacení. Jejím úkolem je pojišťování exportních i tuzemských pohledávek. Byla založena v roce 1992 a je významná pro zabezpečení konkurenční schopnosti českých exportérů z hlediska nabízených platebních podmínek a přístupu k financování. Její role je nezastupitelná hlavně u vývozu strojírenského zboží a investičních celků. Poskytuje služby všem českým exportérům bez ohledu na jejich velikost, právní formu a objem pojištěného vývozu. Mezi pojistné produkty EGAP patří pojištění:

- krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru nebo bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru,
- střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru nebo bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru,
- vývozního odběratelského úvěru,
- úvěru na před-exportní financování,
- investic českých právnických osob v zahraničí,
- potvrzeného akreditivu,¹⁸
- úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí,
- prospekce zahraničních trhů,¹⁹
- proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu,

¹⁸ Dokumentární akreditiv je písemný závazek banky zahraničního dovozce zaplatit vývozci po předložení předepsaných dokumentů za dodané zboží nebo služby. Vystavený dokumentární akreditiv potvrzuje banka exportéra a ručí tak za závazek banky zahraničního dovozce.

¹⁹ Prospekce znamená činnost vývozce, která vede k proniknutí na nové trhy. Zahrnuje reklamu, propagaci, inzerci, různé akce, poradenství apod.

- bankovních záruk vystavených v souvislosti s exportním kontraktem.

Činnost EGAP je v souladu s pravidly Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) a s pravidly EU. Tyto pravidla omezují státní podporu exportu na teritoria a produkty, o které nemají zájem komerční pojišťovny. Týká se to zejména střednědobých a dlouhodobých vývozních úvěrů a území s větší pravděpodobností politického rizika.

Agentura na podporu obchodu – CzechTrade pomáhá českým vývozcům skrze své poradenské, informační a asistenční služby. Podporuje především malé a střední firmy za účelem jejich prosazení na zahraničních trzích a tím firmám spoří také čas a náklady. V současnosti má tato agentura 33 zahraničních kanceláří s působností v 35 zemích. Tyto kanceláře informují o aktuálních a ověřených věcech z daných území, mapují obchodní příležitosti a nabízejí asistenci v potřebných oblastech. CzechTrade vznikla v roce 1997 jako příspěvková organizace Ministerstva průmyslu a obchodu. Jejím posláním je přispívat k růstu exportu českých firem prostřednictvím profesionálních služeb. V oblasti poradenství a vzdělávání nabízí pomoc všem skupinám klientů, zkušeným i méně zkušeným exportérům. Agentura pořádá semináře, konzultační dny nebo různé individuální tréninky přímo podle potřeb konkrétních podniků. Také provozuje oficiální portál pro podnikání a export BusinessInfo.cz. Tento portál je založen na mnohostranné meziresortní spolupráci. Pokud jde o partnery, tak se na něm podílí přes 25 státních i nestátních institucí.

V roce 2008 vznikla Česká rada pro obchod a investice jako poradní orgán Ministerstva průmyslu a obchodu. Jejím cílem je zprostředkovat kontakt ministerstva s podnikatelskou sférou. Na podpoře českého exportu se podílí i Česká centra v zahraničí a obchodně ekonomické úseky českých zastupitelských úřadů v zahraničí. Česká centra jsou řízená Správou českých center a její činnosti jsou zaměřené na:

- podporu aktivního cestovního ruchu,
- kulturu a vzdělávání,
- podporu mezinárodní ekonomické spolupráce ČR, zejména exportu.

Česká centra pořádají různé výstavy, prezentace, přednášky, semináře, konference, setkání podnikatelů apod.

3.1.1 Exportní strategie ČR pro období 2006-2010

Tato strategie byla schválena vládou a jejím záměrem je podpořit růst českého exportu. Prostřednictvím této podpory strategie podpoří i růst hrubého domácího produktu, růst zaměstnanosti a celkovou makroekonomickou rovnováhu. Exportní strategie měla původně platnost do roku 2010, ale vláda na svém zasedání 19. 1. 2011 rozhodla o jejím prodloužení i na rok 2011. Vláda tak rozhodla proto, že toto řešení umožní novou exportní strategii na období 2012-2015 provázat s připravovanou Strategií konkurenceschopnosti ČR i s připravovanou Koncepcí zahraniční politiky ČR.²⁰

Strategie definuje zejména vize, cíle a klíčové projekty státní proexportní politiky. Reaguje na změny, které přišly po vstupu ČR do Evropské unie, a na další výzvy, měnící se trendy a potřeby. Věnuje se pouze činnostem a opatřením, které mají přímý vztah k exportu. Vizí je prosadit ČR ve světě prostřednictvím obchodu a investic. Před touto strategií vycházela podpora českého exportu z Koncepce proexportní politiky na léta 2003 až 2006. Rozdíly mezi Koncepcí proexportní politiky a Exportní strategií lze vidět v tabulce 3.1.

Tab. 3.1: Srovnání Koncepce proexportní politiky 2003-2006 a Exportní strategie ČR 2006-2010

	Koncepce proexportní politiky	Exportní strategie
Celkové zaměření	Vývoz zboží	Celé spektrum obchodních vztahů
Export služeb	-	Ano
Export akvizic a přímých investic	-	Ano
Zákaznická orientace	-	Ano
Vize (cílový stav)	Ano	Ano
Příležitosti k naplnění vize	-	Ano
Cíle, měřítka	Ano	Ano
Transparentní systém kontroly vyhodnocování	-	Ano
Projektový přístup	-	Ano
Koordinace činností	-	Ano
Řízení kvality	-	Ano

Zdroj: Exportní strategie ČR 2006-2010, s. 55, vlastní úprava. Dostupný z WWW: <<http://download.mpo.cz/get/36360/40978/488757/priloha001.pdf>>.

Novým prvkem strategie ČR je mimo jiné to, že je zaměřena na široké spektrum obchodních vztahů. To znamená, že už se nezaměřuje jen na vývoz zboží, ale i na vývoz služeb a na investice firem do zahraničí. Dalším rozdílem oproti Koncepci je, že vnáší do služeb státu nové prvky z hlediska manažerského přístupu. Navíc definuje příležitosti

²⁰ MPO. *Plnění Exportní strategie v roce 2010 a jak dál* [online]. 25. 1. 2011 [citováno 2. 3. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument83630.html>>.

k dosažení vize a využívá projektové řízení. Exportní strategie je zákaznický orientovaná, dává důraz na koordinaci činností a na řízení kvality v oblasti procesů, spokojenosti zákazníka a celkového zlepšování.

Tato strategie stanovuje čtyři hlavní cíle:

- více příležitostí pro podnikatele,
- poskytování profesionálních a efektivních služeb,
- zlepšení a rozšíření kvality služeb,
- zvýšení kapacit pro export.

Pro úspěšnost těchto cílů bylo stanoveno dvanáct projektů, které mají své další dílčí cíle. Projekty by měly přispět k pozitivnímu ovlivnění celkové pozice české ekonomiky k zahraničí. Mezi tyto projekty patří:²¹

- Usnadňování podmínek obchodu,
- Působení na klíčových trzích,
- Budování kvalitní značky ČR ve světě,
- Účinná asistence pro exportéry,
- Zvýšení vývozu služeb,
- Zvýšení přímých investic a akvizic do zahraničí,
- Rozvoj vývozních aliancí,
- Nový systém služeb státu pro export,
- Zákaznické centrum pro export,
- Síť pro export,
- Rozšíření finančních služeb pro český export,
- Exportní akademie.

3.2 Nestátní podpora exportu

Nestátní podpora exportu je prováděna prostřednictvím aktivit nestátních institucí, jako jsou hospodářské komory, zahraničně-obchodní komory, soukromé firmy a společnosti. Nestátní podporou se zabývá například Asociace exportérů, Hospodářská komora ČR, Mezinárodní obchodní komora a Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a.s.

²¹ BUSINESSINFO.CZ. *Exportní strategie ČR* [online]. 2010 [citováno 11. 10. 2010]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/exportni-strategie-cr-2006-2010/1001404/>>.

Asociace exportérů má povahu dobrovolného sdružení a jejím cílem je zastupovat své členy při prosazování společných zájmů. Sdružuje zejména malé a střední podniky. Záměrem je posilovat konkurenceschopnost firem. Asociace komunikuje s různými subjekty při prosazování svým zájmů. Těmito subjekty jsou například orgány státní správy a další instituce či jednotlivci. Její činnost zahrnuje například i propagaci cílů v médiích, vzdělávací, společenské a propagační akce, které jsou zásadní pro dosažení vytýčených cílů.

Hospodářská komora České republiky zastupuje podnikatelskou veřejnost a podporuje všechny podnikatelské oblasti mimo potravinářství, lesnictví a zemědělství. Těmto oblastem se věnuje Agrární komora ČR. Hospodářská komora navazuje a rozvíjí styky s podobnými institucemi v zahraničí. Jejím cílem je podporovat příležitosti pro podnikání a prosazovat opatření, která jsou zdrojem rozvoje podnikání v ČR. Komora se dělí na dvě složky, regionální a oborovou, sdružuje skoro 14 000 členů (právnických i fyzických osob). Regionální část tvoří krajské hospodářské komory, regionální hospodářské komory a okresní hospodářské komory. Oborovou část tvoří živnostenská společenstva (oborové asociace). Podpora vývozu je založena na organizování podnikatelských misí do zahraničí, na jednáních se zahraničními podnikateli a na pořádání přednášek a seminářů. Při Hospodářské komoře ČR působí Český národní orgán pro usnadňování procedur v mezinárodním obchodě FITPRO (Facilitation of International Trade Procedures). Jeho činností je zajistit podmínky a podporovat zavádění a rozvoj efektivních metod v technologii mezinárodního obchodu. Zahrnuje i elektronickou výměnu dat.

V ČR působí také Národní výbor patřící pod Mezinárodní obchodní komoru (ICC).²² Posláním Národního výboru ICC je napomáhat českým podnikům a dalším společnostem začlenit se do světového dění. Slouží jako spojovací článek představitelů české ekonomiky se světovými institucemi a spolupracuje na vytváření stanovisek k tématům zasílaných k posouzení centrálou Mezinárodní obchodní komory. Snaží se zároveň i ovlivňovat agendu ve prospěch zájmů svých členů. Zakládá si na informovanosti členů například skrze odborné články, tiskové zprávy, internetu a v neposlední řadě prostřednictvím vlastního bulletinu. Prostřednictvím této obchodní komory mohou české firmy navíc navazovat kontakty s předními světovými společnostmi, které jsou rovněž členy ICC.

²² Mezinárodní obchodní komora (International Chamber of Commerce - ICC) je globální organizace propagující mezinárodní systém otevřeného obchodu, tržní ekonomiky a toků investic. Tato komora vznikla v roce 1919 a má sídlo v Paříži. Má velkou autoritu v oblasti vytváření pravidel mezinárodního obchodu, která jsou sice dobrovolná, avšak používají se v každodenním styku. Členy komory jsou různé firmy, asociace a další organizace, které se účastní mezinárodního obchodu.

Proti rizikům mající charakter krátkodobý a komerční je založena Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a.s. mající nestátní charakter a ta poskytuje ochranu proti nezaplacení z důvodu platební neschopnosti či platební nevůli domácího nebo zahraničního kupujícího neboli dlužníka. Zároveň lze pojistit proti politickým (teritoriálním) rizikům, mezi které se řadí politické události nebo makroekonomické potíže, jež mají povahu skutečností, které jsou mimo kontrolu kupujícího. Jejím vlastníkem je EGAP a belgická úvěrová pojišťovna Ducroire - Delcredere SA. N.V.²³ V roce 2010 se přejmenovala na KUPEG úvěrová pojišťovna, a.s.

Tato pojišťovna nabízí tři druhy produktu:

- e-MODUL (celoobratové pojištění podle potřeb společností s velkým počtem odběratelů),
- e-BONUS (zjednodušený typ pojištění zejména pro menší společnosti),
- e-BOND (garanční pojištění pro ty, kteří potřebují ručit zákazníkům za splnění svých smluvních závazků vyplývajících z kontraktu na dodávku zboží a služeb).

3.3 Analýza teritoriální struktury exportu v předkrizovém období

Teritoriální struktura českého zahraničního obchodu prošla v minulosti velkými změnami. Změny přišly díky nové orientaci českého obchodu po zániku Rady vzájemné hospodářské pomoci v roce 1991. Česká ekonomika se začala orientovat směrem na západ. Od roku 2000 došlo ke stabilizaci teritoriální struktury českého exportu i importu.

V rámci Exportní strategie 2006-2010 byly vymezeny země, do kterých by se měl zvýšit export, tzv. prioritní země. Do této skupiny byly zařazeny: Rusko, Ukrajina, Bulharsko, Rumunsko, Turecko, Srbsko a Černá Hora, Chorvatsko, Čína, Indie, Vietnam, USA, Kanada, Argentina, Brazílie, Chile, Mexiko, Egypt, Saúdská Arábie a Spojené Arabské Emiráty.²⁴

Následující analýza teritoriální struktury exportu zboží a služeb je provedena v období před vypuknutím krize, a to od roku 2000 do roku 2007.

²³ Změna vlastnické struktury Komerční úvěrové pojišťovny EGAP, a.s. nastala v roce 2009 odkoupením podílu SACE BT Spa ze strany Ducroire|Delcredere SA N.V. – Společnost Ducroire|Delcredere SA N.V. se tak stala majoritním vlastníkem.

²⁴ V roce 2009 byl počet prioritních zemí snížen na dvanáct: Brazílie, Čína, Egypt, Indie, Kazachstán, Mexiko, Rusko, Spojené státy americké, Turecko, Srbsko, Vietnam a Ukrajina.

3.3.1 Export zboží

V roce 2000 se mezi největší partnery ČR ve vývozu zboží řadilo Německo, Slovensko a Rakousko. Mezi hlavní partnery v roce 2007 patřilo opět Německo, Slovensko, ale na třetím místě se objevilo místo Rakouska Polsko. Zatímco v roce 2000 činil vývoz do Německa 453,5 mld. Kč, v roce 2007 se hodnota zvýšila až na 762,3 mld. Kč. Srovnání hlavních partnerů ČR ve vývozu lze vidět v tabulce 3.2, kde je porovnán rok 2000 a 2007. Ke značnému navýšení exportu došlo mezi léty 2000 a 2007 i v případě Slovenska, kde se export zvýšil v roce 2007 o 128,7 mld. Kč oproti roku 2000.

Tab. 3.2: **Hlavní partneři ve vývozu zboží ČR v roce 2000 a 2007**

	2000	mld. Kč	%	2007	mld. Kč	%
1.	Německo	453,5	40,5	Německo	762,3	30,7
2.	Slovensko	86,1	7,7	Slovensko	214,8	8,7
3.	Rakousko	67,0	6,0	Polsko	147,1	5,9

Zdroj: ČSÚ, 2008, vlastní úprava. Dostupný z WWW: <[http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/DA00475F3D/\\$File/52573965.pps](http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/DA00475F3D/$File/52573965.pps)>.

Pokud jde o státy, které mají největší vliv na obchodní bilanci ČR, byly to v roce 2000 Německo, Polsko, Slovensko (pozitivní vliv) a Rusko, Čína, Itálie (negativní vliv). V roce 2007 se toto pořadí změnilo, největší vliv na obchodní bilanci mělo Německo, Slovensko, Velká Británie (pozitivní vliv) a Čína, Japonsko, Rusko (negativní vliv). Německo, které ovlivňovalo obchodní bilanci ČR jak v roce 2000, tak i v roce 2007, patřilo mezi největší odbytiště výrobků vyráběných v ČR. V roce 2000 činilo kladné saldo obchodní bilance s Německem 53 mld. Kč a v roce 2007 92,2 mld. Kč.²⁵ V roce 2000 se Německo podílelo na celkovém exportu ČR až 40,5 %, což byla téměř polovina celého vývozu, ale v roce 2007 se tento podíl snížil na 30,7 %. Slovensko se podílelo na českém exportu 7,7 % v roce 2000 a 8,7 % v roce 2007.

Česká republika exportuje nejvíce zboží do vyspělých tržních ekonomik, kde dominuje hlavně Evropská unie. Celkový export zboží do této oblasti činil v roce 2007 91,1 % z celkového vývozu, z toho do EU směřovalo 85,3 %, do Evropského sdružení volného obchodu (ESVO)²⁶ 2 % a do ostatních vyspělých tržních ekonomik 3,8 %. Ve stejném roce směřovalo 3,4 % do rozvojových zemí, 1,1 % do evropských tranzitivních ekonomik,²⁷ 3,7 %

²⁵ ČSÚ, 2008.

²⁶ Island, Lichtenštejnsko, Norsko a Švýcarsko.

²⁷ Albánie, Bosna a Hercegovina, Chorvatsko, Kosovo, Srbsko, Černá hora a Makedonie.

do Společenství nezávislých států (SNS)²⁸ a 0,6 % do ostatních zemí.²⁹ Porovnání teritoriální struktury exportu zboží v roce 2007 s rokem 2000 v miliardách českých korun zobrazuje tabulka 3.3.

Tab. 3.3: Teritoriální struktura exportu zboží v roce 2000 a 2007 (v mld. Kč)

	2000	2007
Celkem	1 121,1	2 479,2
Vyspělé tržní ekonomiky:	1 034,4	2 259,1
EU	965,4	2 113,6
ESVO	20,0	50,3
Ostatní VTE	49,0	95,1
Rozvojové země	42,8	84,7
Evropské tranzitní ekonomiky	12,0	26,1
SNS	28,4	92,4
Ostatní	3,5	15,9
Nespecifikované	0,0	1,1

Zdroj: ČSÚ, 2008, vlastní úprava. Dostupný z WWW: <[http://www.czso.cz/csu/2008/edicniplan.nsf/t/DA00475F3D/\\$File/52573965.pps](http://www.czso.cz/csu/2008/edicniplan.nsf/t/DA00475F3D/$File/52573965.pps)>.

V roce 2004 se ČR s několika dalšími státy stala členem Evropské unie, z toho důvodu došlo ke změně objemu obchodu ČR s tranzitivními ekonomikami i s Evropskou unií. Důsledkem bylo snížení zahraničního obchodu s tranzitivními ekonomikami a zvýšení obchodu s Evropskou unií.

Z tabulky 3.3 je patrné, že se export zvýšil v roce 2007 do všech teritorií oproti roku 2000. Je zde vidět jasný pozitivní trend. V uvedeném období se zvýšil export zboží u vyspělých tržních ekonomik o 1 224,7 mld. Kč, u rozvojových zemí o 41,9 mld. Kč, u evropských tranzitivních ekonomik o 14,1 mld. Kč, u zemí SNS o 64 mld. Kč a u ostatních zemí o 12,4 mld. Kč. Největší nárůst vývozu byl zaznamenán u Evropské unie, a to na hodnotu 2 113,6 mld. Kč. Zhruba dvojnásobný nárůst vývozu směřoval do rozvojových zemí. Významně narostl i vývoz v případě SNS a ostatních zemí.

3.3.2 Export služeb

Součástí zahraničního obchodu je i obchod s komerčními službami. Služby se v posledním období stávají důležitým prvkem mezinárodního obchodu. Dříve se služby poskytovaly spíše v národním měřítku, ale v současnosti se mluví o internacionalizaci služeb.³⁰ Česká republika exportuje své služby do celého světa, nejvíce však do zemí

²⁸ Ázerbájdžán, Arménie, Bělorusko, Kazachstán, Kyrgyzstán, Moldavsko, Rusko, Tádžikistán a Uzbekistán.

²⁹ ČSÚ, 2008.

³⁰ tzv. zmezinárodnování služeb.

Evropské unie. Vývoz služeb je největší do Německa, Velké Británie, Slovenska, Nizozemska, Ruska, USA, Francie, Rakouska, Itálie a Polska.

Tab. 3.4: Export služeb podle teritorií v období 2001-2007 (v mil. Kč)

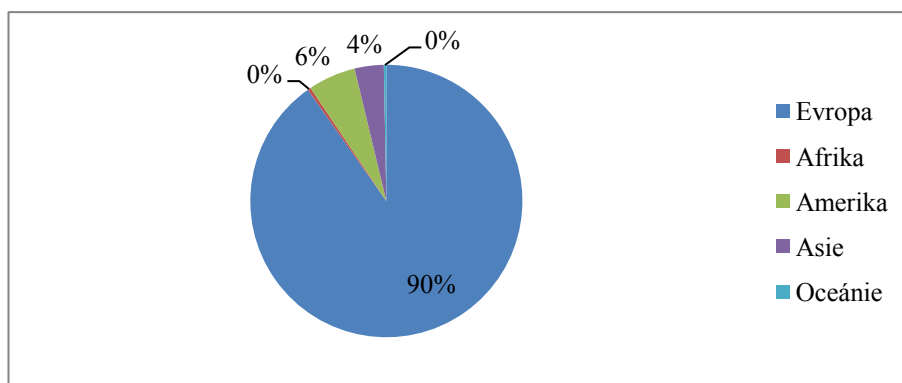
	Evropa	Afrika	Amerika	Asie	Oceánie a polární oblasti
2001	184 411,1	588,9	14 857,3	9 133,5	627,3
2002	155 847,8	256,8	13 820,0	7 467,0	499,5
2003	163 017,2	252,3	12 027,5	8 227,3	446,2
2004	193 968,6	268,5	13 986,1	6 132,6	643,4
2005	231 388,4	753,8	19 727,3	8 731,5	740,3
2006	253 615,0	363,2	15 319,3	6 775,1	680,7
2007	281 636,1	1 184,6	17 652,3	10 772,5	937,7

Zdroj: MPO, 2008, vlastní úprava. Dostupný z WWW: <<http://download.mpo.cz/get/34464/40254/476916/priloha001.pdf>>.

V tabulce 3.4 jsou vidět jednotlivé části světa, kde ČR exportovala služby v období 2001-2007. Z tabulky lze vyčíst, že ČR nejvíce exportuje služby v rámci Evropy. V tom samém regionu spatřujeme i rostoucí tendenci již od roku 2002 a vrchol nastal v roce 2007, kdy export služeb dosáhl hodnoty 281 636,1 mil. Kč. Po Evropě je nejvíce služeb exportováno do Ameriky, kde vývoz dosáhl hodnoty 19 727,3 mil. Kč v roce 2005. V roce 2006 export do Ameriky poklesl, ale v následujícím roce opět vzrostl, a to až na hodnotu 17 652,3 mil. Kč. Nejméně se v roce 2001 exportovalo do oblasti Afriky, avšak na základě tabulky 3.4 lze vidět, že v roce 2007 byl vývoz do Afriky větší než do Oceánie a polárních oblastí. Export se v průběhu sledovaného období začal zvyšovat i do oblasti Oceánie. Lze tedy konstatovat, že export služeb v tomto období roste ve všech teritoriích.

V následujícím výšečovém grafu 3.1 je uveden export služeb do jednotlivých teritorií v roce 2007. Pro přehlednější srovnání jsou údaje uvedeny v procentech.

Graf 3.1: Export služeb podle teritorií v roce 2007 (v %)



Zdroj: MPO, 2008, vlastní zpracování.

V roce 2007 se Evropa podílela na celkovém českém exportu 90 %. Jak lze dobře vidět teritorium Afriky a Oceánie bylo zcela zanedbatelné. Vývoz ve výši 6 % směřoval do Ameriky, o 2 p. b. méně připadlo na Asii. Ale tyto hodnoty byly zcela zanedbatelné v poměru k vývozu služeb do Evropy.

Za účelem dobudování vnitřního trhu byla v rámci EU přijata směrnice o službách, která má usnadnit poskytovatelům služeb usazování a přeshraniční poskytování služeb na vnitřním trhu. Schválení směrnice je součástí balíčku opatření, který přijali evropští představitelé na summitu v Lisabonu v roce 2000 s cílem udělat z Evropské unie nejkonzurenceschopnější ekonomiku světa do roku 2010. Návrh směrnice byl definitivně přijat 11. 12. 2006. Směrnice se nevztahuje na služby audiovizuální, zdravotnické, v dopravě, sociální, agentur práce, bezpečnostních agentur, hazardní hry, finanční služby, služby elektronických komunikací a také služby, které jsou výkonem veřejné moci a služby v obecném neekonomickém zájmu. Členské země měly povinnost implementovat směrnici o službách do konce roku 2009. Některým státům se tento termín nepodařilo splnit, ale v ČR proběhla implementace bez problémů. 17. 6. 2009 byl v ČR schválen Zákon č. 222/2009 o volném pohybu služeb.

3.4 Analýza komoditní struktury exportu v předkrizovém období

V České republice je zboží více obchodovatelnou komoditou než komerční služby. V komoditní struktuře exportu zboží se nejvíce uplatňují ty nejkonzurenceschopnější výrobky, čili ty nejvíce konkurenceschopná odvětví.

3.4.1 Export zboží

Struktura exportu zboží jednotlivých ekonomik závisí na využití či nevyužití potencionálních komparativních výhod příslušné ekonomiky. Komoditní struktura exportu je v České republice dělena podle Standardní mezinárodní obchodní nomenklatury (SITC, Standard International Trade Classification). Dělení má rozmezí od SITC 0 do SITC 9. Třídy SITC zahrnují:

- SITC 0 – Potraviny a živá zvířata
- SITC 1 – Nápoje a tabák
- SITC 2 – Surovinové materiály, nepoživatelné s výjimkou paliv
- SITC 3 – Minerální paliva, maziva a příbuzné látky
- SITC 4 – Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky

- SITC 5 – Chemikálie a příbuzné výrobky jinde neuvedené
- SITC 6 – Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu
- SITC 7 – Stroje a dopravní prostředky
- SITC 8 – Průmyslové spotřební zboží
- SITC 9 – Komodity a předměty obchodu jinde nezatříděné

Vývoz ČR z hlediska jednotlivých komodit v období 2000 až 2007 zachycuje tabulka 3.5.

Tab. 3.5: Vývoj exportu podle klasifikace SITC v období 2000-2007 (v mld. Kč)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
SITC 0	33,0	34,4	31,1	36,4	47,4	61,1	62,0	71,9
SITC 1	8,4	8,7	8,6	8,2	8,9	10,6	10,7	14,5
SITC 2	39,6	38,6	35,1	38,4	47,3	47,2	55,0	64,9
SITC 3	34,2	38,2	36,0	39,4	49,9	57,4	61,8	67,5
SITC 4	1,3	1,4	1,0	1,0	1,0	1,8	1,6	2,1
SITC 5	79,6	81,9	74,7	80,6	104,0	119,0	129,9	144,2
SITC 6	285,1	309,1	294,0	316,4	388,5	406,3	445,3	501,1
SITC 7	498,4	599,7	623,0	687,2	876,1	949,2	1 141,7	1 343,4
SITC 8	140,5	154,8	149,5	161,5	198,5	215,6	235,9	269,0
SITC 9	1,0	1,3	1,9	1,8	0,9	0,5	0,7	0,8

Zdroj: ČSÚ, 2008, vlastní úprava. Dostupný z WWW: <[http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/DA00475F3D/\\$File/52573965.pps](http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/DA00475F3D/$File/52573965.pps)>.

Při pohledu na tabulku 3.5 jako celek, je možné spatřit, že v roce 2007 došlo oproti roku 2000 k značnému nárůstu vývozu všech tříd kromě třídy SITC 9, tedy komodit a předmětů obchodu jinde nezatříděných, kde došlo k poklesu o 0,2 mld. Kč. Největší posun si lze všimnout u SITC 7, tedy u strojů a dopravních prostředků, kde export činil v počátečním období 498,4 mld. Kč a v roce 2007 už měl hodnotu 1 343,4 mld. Kč. Tento vývoz je největší nejen ve srovnání hodnot na začátku a konci období, ale je také největším vývozem zboží ze všech SITC v každém jednotlivém roce. Stroje a dopravní prostředky tak představují nejvýznamnější třídu jak v oblasti exportu, tak i v oblasti importu zboží. Hlavní podíl na zahraničněobchodní směně mají i průmyslové výrobky a tržní výrobky tříděné podle materiálu. Pokud jde o import, tak hlavní postavení má zboží s palivo-energetickým charakterem.³¹ Nejméně vyvážené komodity jsou ze tříd SITC 4 a SITC 9, tedy živočišné a rostlinné oleje, a dále komodity a předměty obchodu jinde nezatříděné. Pokud jde

³¹ ČSÚ. *Dlouhodobý vývoj zahraničního obchodu ČR* [online]. 6. 10. 2008 [citováno 22. 11. 2010]. Dostupný z WWW: <[http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/DA00475F3D/\\$File/52573965.pps](http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/DA00475F3D/$File/52573965.pps)>.

o potravinářské a agrární produkty (SITC 0, SITC 1, SITC 4), tak ty mají minimální podíl na celkovém obchodě. V roce 2007 se podílely na celkovém exportu jen 3,6 %.

Vývoj exportu zboží v období 2000 až 2007 v celkovém hodnotovém vyjádření ukazuje tabulka 3.6. Pro přehlednost tabulka rovněž zachycuje v jednotlivých letech import, bilanci a obrat zahraničního obchodu.

Tab. 3.6: Zahraniční obchod se zbožím v období 2000-2007 (v mld. Kč)

	Export	Tempo růstu EX	Import	Tempo růstu IM	Bilance	Obrat
2000	1 121,1	-	1 241,9	-	-120,8	2 363,0
2001	1 268,1	13,1 %	1 385,6	11,6 %	-117,4	2 653,7
2002	1 254,9	-1,0 %	1 325,7	-4,3 %	-70,8	2 580,5
2003	1 370,9	9,2 %	1 440,7	8,7 %	-69,8	2 811,7
2004	1 722,7	25,7 %	1 749,1	21,4 %	-26,4	3 471,8
2005	1 868,6	8,5 %	1 830,0	4,6 %	38,6	3 698,5
2006	2 144,6	14,8 %	2 104,8	15,0 %	39,8	4 249,4
2007	2 479,2	15,6 %	2 391,3	13,6 %	87,9	4 870,6

Zdroj: ČSÚ, 2010, vlastní výpočty.

Tabulka 3.6 ukazuje vývoj exportu zboží, který měl od roku 2000 pozitivní vývojový trend s výjimkou roku 2002, kdy nastalo krátkodobé přerušení a tedy mírný pokles, ale od roku 2003 opět nastal růst exportu. Na poklesu exportu zboží v roce 2002, kdy činilo tempo růstu exportu -1,0 %, se zčásti podílela i německá recese, jelikož bylo Německo důležité exportní teritorium. Na začátku období v roce 2000 měl export hodnotu 1 121,1 mld. Kč a na konci období v roce 2007 dosahoval až 2 479,2 mld. Kč, což je více jak dvojnásobek oproti roku 2000. Nejvyšší tempo růstu exportu bylo zaznamenáno v roce 2004. Import zboží měl rovněž rostoucí tendenci, kromě roku 2002. Až do roku 2004 převyšoval import nad exportem, to znamenalo, že vývoz nedokázal krýt dovoz, a mělo to za následek zápornou obchodní bilanci. Ta byla nejvyšší v roce 2000 a dosahovala 120,8 mld. Kč. Poté se toto záporné saldo snižovalo, až nabralo kladných hodnot v roce 2005, kdy byl export zboží vyšší než import. Od roku 2005 je obchodní bilance ČR kladná a rostoucí a v roce 2007 měla hodnotu 87,9 mld. Kč. Obrat zahraničního obchodu, v podobě souhrnu exportu i importu zboží, byl na nejvyšší úrovni v roce 2007 ve výši 4 870,6 mld. Kč. Ve srovnání s rokem 2000 se obrat navýšil o 2 507,6 mld. Kč.

Exportní výkonnost ČR je závislá na řadě faktorů jako například na výkonnosti firem, kvalitě podnikatelského prostředí a stavu vnějšího prostředí. Kladný vliv na rostoucí výkonnost exportu ČR měl vstup do Evropské unie a také exportní efekt přímých

zahraničních investic. Tuto exportní výkonnost lze vidět v tabulce 3.7, která vyjadřuje export přepočtený na jednoho obyvatele.

Tab. 3.7: **Export zboží a služeb na 1 obyvatele v období 2000-2007 (v Kč)**³²

	Export zboží/obyv.	Export služeb/obyv.
2000	109 100	25 800
2001	124 000	26 400
2002	123 000	22 700
2003	134 400	21 500
2004	168 800	24 300
2005	182 600	25 200
2006	208 900	29 300
2007	240 200	33 100

Zdroj: ČSÚ, 2010, ČNB, 2010, vlastní výpočty.

Z tabulky 3.7 je možné vyčíst, že v uvedeném období byl vývoz zboží na obyvatele rostoucí s výjimkou roku 2002, kdy poklesl na 123 000 Kč. Od té doby měl rostoucí tendenci a vrcholu dosáhl v roce 2007, a to ve výši 240 200 Kč. Pokud jde o jednotlivé kraje, tak nejvyšší hodnoty vývozu na obyvatele dosahoval v roce 2007 kraj Středočeský, Plzeňský a Pardubický. Naopak nejmenší hodnoty mělo hlavní město Praha, Olomoucký a Jihomoravský kraj.

Nutno podotknout, že pořadí krajů ve vývozu na 1 obyvatele se liší od pořadí krajů s celkovou hodnotou vývozu. Podle celkové hodnoty vývozu má nejvyšší hodnoty v roce 2007 kraj Středočeský, Moravskoslezský, Plzeňský a nejmenší hodnoty byly zaznamenány v kraji Karlovarském, Olomouckém a Královéhradeckém.³³ Největší meziroční nárůst exportu na obyvatele nastal v roce 2004, kdy se zvýšil o 34 400 Kč oproti roku 2003. Export služeb na obyvatele má mnohem menší hodnoty v porovnání s exportem zboží. Zatímco export zboží nabývá hodnot od 109 100 Kč do 240 200 Kč v celém období, export služeb se pohybuje jen mezi hodnotami 25 800 Kč až 33 100 Kč. Jak vyplývá z tabulky 3.7, vývoz služeb byl taktéž rostoucí, avšak s výjimkou poklesu v letech 2002 a 2003. Nejvyšší export služeb na obyvatele nastal v roce 2007, kdy dosáhl hodnoty 33 100 Kč.

V rámci Exportní strategie ČR 2006-2010 bylo stanoveno měřítko úspěšnosti naplňování vize exportní politiky v podobě zvýšení hodnoty českého exportu zboží a služeb na jednoho obyvatele. Stanoveným cílem bylo do roku 2010 zvýšit export zboží na obyvatele

³² Výpočty jsou provedeny s použitím údajů o středním stavu obyvatelstva v období 2000-2007. Hodnoty jsou zaokrouhleny. Přehled počtu obyvatel v jednotlivých letech je uveden v příloze č. 2.

³³ ČSÚ. *Vývoz jednotlivých krajů České republiky v přepočtu na 1 obyvatele* [online]. 2008 [citováno 1. 12. 2010]. Dostupný z WWW: <[http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/7300438A55/\\$File/11310803.pdf](http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/7300438A55/$File/11310803.pdf)>.

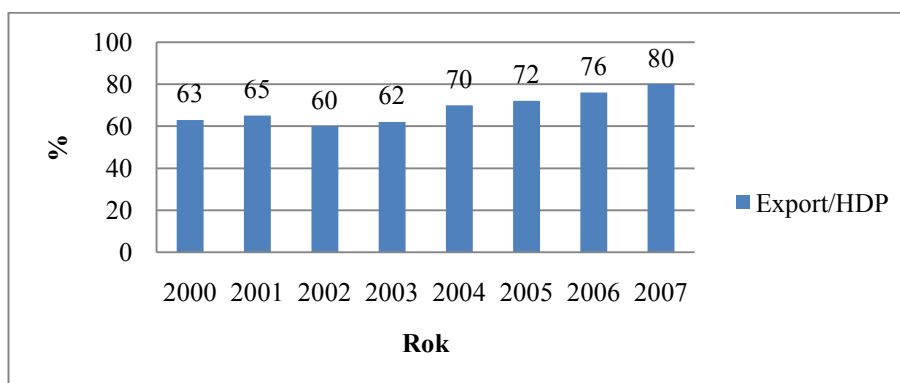
na 10 400 USD a export služeb na obyvatele na 1 140 USD. Díky pozitivnímu tempu růstu vývozu bylo těchto cílů dosaženo již v roce 2007 v případě exportu zboží na obyvatele, kdy tato hodnota činila 11 892 USD, a v roce 2006 v případě exportu služeb na obyvatele, kdy export činil 1 357 USD na jednoho obyvatele.³⁴

Mezi kvantitativní cíle Exportní strategie patřilo i zvýšení podílu ČR na světovém exportu zboží a služeb. Podíl exportu zboží na světovém exportu se měl zvýšit do roku 2010 na 0,9 % a v případě služeb na 0,6 %. V letech 2006-2007 tyto cílové podíly nebyly dosaženy.

Velký podíl na výkonnosti české ekonomiky mají malé a střední podniky (MSP), jejichž počet se blíží 100 % všech podniků v ČR, a které zaměstnávají většinu ekonomicky aktivních obyvatel. Podíl MSP na vývozu ČR má od roku 2003 vzestupnou tendenci. V roce 2003 byl tento podíl 34 % a v roce 2007 se zvýšil na 44,8 %. V zemích EU tento podíl přesahuje průměrně 50 % a to je také důvodem, proč vláda věnuje větší pozornost těmto podnikům. MSP jsou z hlediska svého počtu a příspěvku k zaměstnanosti pro českou ekonomiku prioritní, a proto je důležité je podporovat.³⁵

Intenzitu zapojení české ekonomiky do mezinárodního obchodu je možno znázornit také pomocí údajů o podílu exportu na hrubém domácím produktu. Tyto údaje potvrzují otevřenost české ekonomiky, která vyvíjí potřebný tlak na přizpůsobení a rozvoj konkurenceschopnosti, a její silnou závislost na zahraniční poptávce. Názorněji lze vidět podíl exportu zboží a služeb na HDP v následujícím grafu 3.2.

Graf 3.2: Podíl exportu zboží a služeb na HDP v období 2000-2007 (v %)



Zdroj: WORLD BANK, 2010, vlastní zpracování.

³⁴ ČSÚ, 2010, ČNB, 2010. Výpočty jsou provedeny na základě údajů o celkovém exportu zboží a služeb v USD a údajů o středním stavu obyvatelstva.

³⁵ MPO. *Zpráva o vývoji malého a středního podnikání 2003, 2007* [online]. 2007-2008 [citováno 3. 12. 2010]. Dostupný z WWW: <<http://www.mpo.cz/cz/podpora-podnikani/msp/>>.

Graf 3.2 znázorňuje vývoj podílu exportu zboží a služeb na HDP v letech 2000-2007. Z celého období je patrné, že export byl zásadní pro tvorbu HDP v ČR a potvrzuje její otevřenost. V roce 2000 byl podíl exportu na HDP 63 %, ale v roce 2002 klesnul na 60 %. Od roku 2003 začal mít podíl exportu na HDP pozitivní trend a na konci uvedeného období dosáhl 80 % HDP, což je o 17 p. b. více než v roce 2000. Česká ekonomika je tedy velice závislá na vnějších ekonomických vztazích, které ji významně ovlivňují jak pozitivně, tak negativně.³⁶

3.4.2 Export služeb

V minulosti především socialistické země neuznávaly služby jako tvůrce hodnoty, proto lze v současnosti říci, že ve většině zemí, které měly centrálně plánovanou ekonomiku, je sektor služeb méně rozvinut než v jiných vyspělých ekonomikách. Export služeb v ČR tedy poměrně zaostává. I přesto se hodnota vyvážených služeb v dnešní době pořád zvyšuje. Služby se dělí na kategorie, a to na dopravu, cestovní ruch a ostatní služby. Z těchto kategorií služeb se nejvíce na českém exportu podílí služby v oblasti cestovního ruchu. Naopak v dovozu služeb dominují spíše ostatní služby, mezi které patří například stavebnictví, pojišťovnictví, finanční služby atd.³⁷

Z údajů o vývoji platební bilance z roku 2000 lze uvést, že příjmy z dopravy činily 53,7 mld. Kč, z cestovního ruchu 115,1 mld. Kč a z ostatních služeb 96 mld. Kč. Naopak výdaje na dopravu byly v hodnotě 27,5 mld. Kč, na cestovní ruch 49,4 mld. Kč a na ostatní služby 133,3 mld. Kč. Celkově skončil zahraniční obchod v roce 2000 přebytkem, a to znamená, že export pokrýval import. Na konci sledovaného období v roce 2007 příjmy z dopravy činily 101,7 mld. Kč, z cestovního ruchu 133,8 mld. Kč a z ostatních služeb 106 mld. Kč. V tomtéž roce byly výdaje u dopravy v hodnotě 73 mld. Kč, u cestovního ruchu 73,5 mld. Kč a výdaje na ostatní služby činily 139,6 mld. Kč. Zahraniční obchod byl tedy opět přebytkový, a to v hodnotě 55,4 mld. Kč.³⁸

³⁶ WORLD BANK, 2010. Dostupný z WWW: <<http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>>.

³⁷ MPO. *Analýza struktury exportu služeb*[online]. srpen 2008 [citováno 3. 12. 2010]. Dostupný z WWW: <<http://download.mpo.cz/get/34464/40254/476916/priloha001.pdf>>.

³⁸ PLCHOVÁ, B. a kol. *Zahraniční ekonomické vztahy ČR*. 3. přepracované vyd. Praha: Oeconomica, 2007. s. 72-75.

Tab. 3.8: **Zahraniční obchod se službami v období 2000-2007 (v mld. Kč)**

	Export	Tempo růstu EX	Import	Tempo růstu IM	Balance	Obrat
2000	264,8	-	210,2	-	54,6	475,0
2001	269,7	1,9 %	211,7	0,7 %	58,0	481,4
2002	231,1	-14,0 %	209,3	-1,1 %	21,8	440,4
2003	219,1	-5,2 %	205,9	-1,6 %	13,2	425,0
2004	248,4	13,4 %	235,9	14,6 %	12,5	484,3
2005	258,0	3,9 %	238,6	1,1 %	19,4	496,6
2006	300,4	16,4 %	265,8	11,4 %	34,6	566,2
2007	341,5	13,7 %	286,1	7,6 %	55,4	627,6

Zdroj: ČNB, Platební bilance 2000-2007, vlastní výpočty, vlastní zpracování.

Na základě údajů z tabulky 3.8 byl export v roce 2000 na hodnotě 264,8 mld. Kč a velký podíl na navýšení těchto příjmů měl zahraniční cestovní ruch. Tyto pozitivní změny nastaly díky růstu počtu turistů, například z důvodu návštěvy Prahy, která se stala evropským městem kultury v roce 2000 ještě spolu s dalšími městy. Dalším důvodem pozitivních změn v cestovním ruchu bylo zasedání Mezinárodního měnového fondu či Světové banky. V roce 2002 je vidět patrný pokles exportu i importu služeb. Názorně to lze vidět na tempu růstu exportu mezi lety 2002 a 2001, které činilo -14,0 %. Import služeb nabýval rovněž záporného tempa růstu, ale jen v hodnotě -1,1 %. Důvodem byla stagnace hospodářského růstu v mnoha zemích, kde ČR tradičně své služby vyvážela. Zároveň k tomuto poklesu pomohly srpnové povodně, díky kterým se výrazně snížil cestovní ruch. V roce 2003 nastal opět pokles exportu i importu služeb a tempo růstu exportu bylo ve výši -5,2 % a u importu -1,6 %. Lze ale říci, že na konci roku 2003 dochází k pomalému oživení zahraničního obchodu díky stabilizaci situace ve světě a oslabení koruny, která přilákala mnoho turistů. V roce 2004 nastala opět pozitivní změna a zahraniční obchod začal růst jak na straně exportu, tak i na straně importu služeb. Vyšších hodnot dosáhly finanční služby i cestovní ruch. Export služeb byl na hodnotě 248,4 mld. Kč a tempo růstu exportu činilo 13,4 %. V letech 2005, 2006 a 2007 pokračovala rostoucí tendence exportu i importu služeb.³⁹

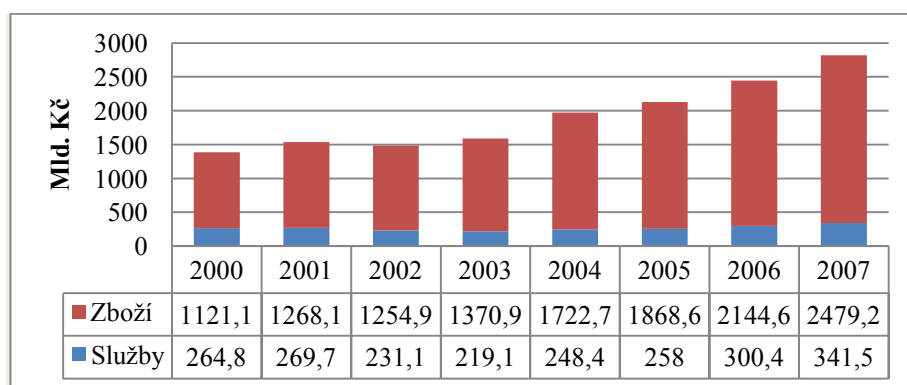
V uvedeném období dosáhl zahraniční obchod se službami největší hodnoty v roce 2007, a to 627,6 mld. Kč. Export v tomto roce činil 341,5 mld. Kč a import byl ve výši 286,1 mld. Kč. Nejmenší hodnota zahraničního obchodu byla zaznamenána v roce 2003, kdy obrat činil 425 mld. Kč. Při pohledu na tabulku 3.8 vyplývá, že export služeb v celém období neměl jen rostoucí tendenci. V letech 2002-2003 export značně poklesl a od roku 2004 nabírá opět rostoucí směr. V případě importu služeb je vidět stejná tendence jako u vývoje exportu.

³⁹ PLCHOVÁ, B. a kol. *Zahraniční ekonomické vztahy ČR*. 3. přepracované vyd. Praha: Oeconomica, 2007, str. 73-74.

Obchodní bilance byla v celém období kladná, tudíž export pokrýval import služeb. Největší obchodní bilanci služeb lze spatřit v roce 2001, kdy vzrostla na 58 mld. Kč.⁴⁰

Export služeb má v daném období od roku 2003 rostoucí tendenci, avšak pokud se vezme v úvahu podíl, jaký má na celkovém exportu ČR, je váha služeb zanedbatelná. Převážná část exportu závisí na komoditní struktuře vývozu. Hodnoty exportu služeb vzhledem k celkovému exportu ČR jsou znázorněny v grafu 3.3.

Graf 3.3: Hodnoty exportu služeb vzhledem k celkovému exportu ČR 2000-2007 (v mld. Kč)



Zdroj: ČSÚ, 2010, ČNB, 2010, vlastní zpracování.

Z grafu 3.3 je zřejmé, že export služeb se pohybuje v relativně „úzkém“ rozmezí od 219,1 mld. Kč do 341,5 mld. Kč. Vývoz služeb se v posledním období zvyšuje, ale v porovnání s významem a růstem exportu zboží, se význam služeb na celkovém exportu snižuje, tzv. vývoz služeb zaujímá čím dál tím menší podíl na exportu ČR. V konkrétním vyjádření se snížil podíl exportu služeb na celkovém exportu ČR z 19 % v roce 2000 na 12 % v roce 2007.

3.5 Shrnutí

Česká republika patří mezi malé otevřené ekonomiky a jsou pro ni zásadní vnější ekonomické vztahy, na kterých je v podstatě závislá. Export je pro českou ekonomiku podstatný a znamená přísun peněz do ekonomiky, proto je důležité ho podporovat. Podpora exportu v ČR je možná ze státní nebo nestátní úrovně.

⁴⁰ ČNB, 2000-2007. Dostupný z WWW: <http://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_balance_stat/publikace_pb/zpravy_vyvoj_pb/>.

Státní podpora v ČR má povahu nepřímé podpory a zachovává volnou hospodářskou soutěž. Mezi nejdůležitější instituce patří Česká exportní banka, Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. a Agentura CzechTrade. ČEB má na starosti financování exportu, EGAP pojišťování exportu a CzechTrade podporuje export po nefinanční stránce, například v podobě poradenství. Zásadní pro český export je vládou schválená Exportní strategie ČR pro období 2006-2010, která má podpořit růst českého exportu, a definuje zejména vize, cíle a klíčové projekty státní proexportní politiky.

Nestátní podpora exportu je prováděná skrze nestátní instituce, jako hospodářské komory, zahraničně-obchodní komory a různé soukromé firmy a společnosti. V ČR plní tuto úlohu hlavně Asociace exportérů, Hospodářská komora ČR, Národní výbor ICC a Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a.s.

Teritoriální struktura exportu je nejvíce zaměřena na Evropskou unii, do které se exportuje zhruba 85 % z celkového exportu. Největšími vývozními partnery se zbožím v období 2000 až 2007 byly státy Německo, Slovensko, Rakousko a Polsko. Pokud jde o export služeb, tak ty jsou nejvíce vyváženy do Německa, Velké Británie a Slovenska. V roce 2007 export služeb ČR směřoval z 90 % do Evropy.

Export zboží ČR se v období 2000 až 2007 zvýšil ve všech třídách SITC, ale největší dominantní pozici má SITC 7, tedy stroje a dopravní prostředky. Pokud jde o vývoj celkového exportu zboží v letech 2000 až 2007, tak ten měl pozitivní vývoj s výjimkou roku 2002. Export zboží a služeb přepočtený na 1 obyvatele se v období 2000-2007 pozitivně vyvíjel s výjimkou roku 2002 u zboží a v letech 2002 a 2003 u služeb, kdy nastal krátkodobý pokles. Stanovené kvantitativní cíle do roku 2010 v rámci Exportní strategie ČR ohledně exportu zboží a služeb na jednoho obyvatele byly úspěšně dosaženy již v letech 2006 a 2007.

Vysoká intenzita zapojení ČR do mezinárodního obchodu byla prokázána na základě údajů o podílu exportu na HDP, kdy v roce 2000 činil tento podíl 63 % a v roce 2007 až 80 %. Lze tedy vyvodit značnou závislost české ekonomiky na zahraniční poptávce.

V období 2000 až 2007 měl export služeb kolísavou tendenci. V roce 2002 a 2003 došlo ke značnému poklesu exportu služeb, ale od roku 2004 nastal jeho růst až do roku 2007. V celém období byla kladná bilance, tudíž export vždy pokrýval import služeb. Největší hodnota exportu služeb ve výši 341,5 mld. Kč byla zaznamenána v roce 2007.

4 Dopad finanční a hospodářské krize na český export

Finanční krize odstartovala v roce 2007 na hypotečním trhu ve Spojených státech amerických. Díky dnešní úrovni globalizace postupně přerostla ve světovou finanční krizi. Krize se velmi rychle přelila i do hospodářské oblasti, a proto se již hovoří o finanční a hospodářské krizi. Krize způsobila výrazné zpomalení světové ekonomiky a recesi v řadě zemí. Dodnes krize ovlivňuje dění na kapitálových trzích a v sektorech národních ekonomik po celém světě.

Za hlavní příčiny krize je označováno:⁴¹

- Selhání řídicích a kontrolních mechanismů, kdy státní instituce a soukromé agentury neodhadly situaci na trhu s nemovitostmi. Následkem bylo nadhodnocení ekonomiky a následovalo splasknutí vytvořené bubliny. Vina je přičítána i politikům a ekonomům, kteří volali po stále větší deregulaci a omezování kontroly.
- Dluhová ekonomika, kdy občané, podnikatelé, firmy i celé státy žijí v současnosti na dluh. V minulosti byla hodnota peněz kryta zlatem nebo jinou komoditou, ale moderní bankovníctví toto krytí zrušilo. Hodnota peněz je tedy vyjádřena pouze relativně a nepřímo jejich kupní silnou. Problém nastal v okamžiku, kdy se ukázalo, že četné pohledávky, na kterých je hodnota peněz závislá, jsou v určitých případech nedobytné. Takové náhlé ztráty ohrožily platební schopnost bank a vyžádaly si reakce ze strany národních států.

Česká republika byla zasažena krizí v roce 2008 a stala se tak další zemí, která se musí vyrovnat s jejími následky. Bankovní sektor ČR byl relativně stabilní a krize se ho výrazně nedotkla v takové míře jako například v USA. Ale na druhou stranu se hospodářská krize projevila s větší silou než krize finanční. Hospodářská krize a její negativní vliv se v současnosti podepisují například na zhoršování platební morálky vůči dodavatelům,⁴² vyšší cenové hladině a vysoké nezaměstnanosti. Mezi nejvíce zasažené sektory národního hospodářství patří textilní průmysl, sklářství, stavebnictví a automobilový průmysl.⁴³

⁴¹ VLACH, R. *Finanční krize* [online]. 3. 11. 2008 [citováno 8. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://navolnenoze.cz/zpravy/financni-krize/>>.

⁴² Potvrzuje to anketa provedená Hospodářskou komorou České republiky (24. 2. 2009) - přes 75 % dotázaných firem potvrdilo, že jejich zákazníci platí později, než bylo sjednáno.

⁴³ KOMORA.CZ. *Dopady celosvětové ekonomické krize na hospodářství ČR* [online]. 2009 [citováno 8. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <http://www.komora.cz/hk-cr-top-02-sede/podpora-podnikani-v-cr/pomahame-vam-celit-hospodarske-krizi/zpravodajstvi-z-domova/art_29043/dopady-celosvetove-ekonomicke-krize-na-hospodarstvi-cr.aspx>.

4.1 Vliv krize na export zboží

Česká republika vykazovala do roku 2007 rostoucí hodnoty exportu zboží. V roce 2007 byl export v hodnotě 2 479,2 mld. Kč. Avšak v roce 2008 českou ekonomiku zasáhla celosvětová krize a to se také odrazilo na exportu zboží, jelikož v tomto roce klesl na 2 473,7 mld. Kč. V roce 2009 tento pokles pokračoval na hodnotu 2 131,3 mld. Kč. To znamená, že za tyto dva roky klesl vývoz až o 347,9 mld. Kč. Vývoj po roce 2007 se tedy začal projevovat na české ekonomice negativně. Hodnoty exportu byly rovněž ovlivněny vývojem české měny, která v posledním období posilovala. Vývoj zahraničního obchodu v letech 2008 až 2010 ukazuje tabulka 4.1.

Tab. 4.1: **Zahraníční obchod se zbožím v období 2008-2010 (v mld. Kč)**⁴⁴

	Export	Tempo růstu EX	Import	Tempo růstu IM	Bilance	Obrat
2008	2 473,7	-0,2 %	2 406,5	0,6 %	67,2	4 880,2
2009	2 131,3	-13,8 %	1 979,3	-17,8 %	152,0	4 110,6
2010	2 518,2	18,1 %	2 393,6	20,9 %	124,6	4 911,8

Zdroj: ČSÚ, 2011, vlastní zpracování.

Z tabulky 4.1 je patrné, že rok 2008 a 2009 znamenal pro český vývoz značný propad, hlavně v roce 2009, kdy po celý tento rok čelili čeští exportéři snížení zahraniční koupěschopné poptávky a také poklesu ekonomického výkonu na všech klíčových trzích. V roce 2008 činilo tempo růstu exportu -0,2 % a v roce 2009 -13,8 %. Domácí poptávka zareagovala až se zpožděním, takže se import v roce 2008 ještě zvýšil oproti roku 2007, ale v roce 2009 již také došlo k poklesu, a to ve výši -17,8 %. Podle předběžných údajů ČSÚ znamenal rok 2010 převrat a export začal opětovně narůstat a dokonce byl ve větší hodnotě než v roce 2007, který byl v předkrizovém období nejúspěšnějším rokem pro zahraniční obchod. S růstem exportu začal růst i import, který měl v roce 2010 hodnotu 2 393,6 mld. Kč.

Ve sledovaném období 2008-2010 byla bilance vždy kladná, což značí, že export vždy pokrýval import. V tomto období byl rekordní přebytek zahraničního obchodu v roce 2009, jelikož skončil na úrovni 152 mld. Kč. Zároveň to byl nejvyšší přebytek od roku 2000. Tento přebytek značil schopnost českých exportérů udržet si konkurenceschopnost na zahraničních trzích. Pokud jde o obrat zahraničního obchodu v jednotlivých letech, tak ten v roce 2009 zaznamenal poprvé od vstupu ČR do EU meziroční pokles. Ve srovnání s rokem 2008 se obrat snížil o 769,6 mld. Kč. Rok 2010 byl rokem s největším obratem zahraničního obchodu od roku 2000, protože činil až 4 911,8 mld. Kč.

⁴⁴ Údaje za rok 2010 jsou předběžné. Nejsou definitivní.

Odlišný vývoj byl však v jednotlivých čtvrtletích. V 1. a 2. čtvrtletí roku 2008 se meziroční tempo růstu vývozu zmírnilo, ale ve 3. čtvrtletí už přešlo do meziročního poklesu. Z celého roku 2008 vykazovalo nejhorší výsledky 4. čtvrtletí, kdy došlo ke značnému poklesu exportu zboží. Obrat zahraničního obchodu se v tomto čtvrtletí v meziročním srovnání snížil o 150,8 mld. Kč, tzv. o 11,6 %. Celkový vývoz se v posledním čtvrtletí roku 2008 meziročně snížil o 14,1 %. Nepříznivý vývoj tedy vykazovala hlavně druhá polovina roku 2008. V 1. čtvrtletí roku 2009 celkový vývoz činil 530,9 mld. Kč a meziročně klesl o 17,5 %. Obrat zahraničního obchodu klesl o 18,1 %. Ve 2. čtvrtletí meziročně klesl obrat zahraničního obchodu o 21,2 % a celkový vývoz klesl o 19,7 %. Ve 3. čtvrtletí dosáhl obrat zahraničního obchodu 999,4 mld. Kč, čímž se meziročně snížil o 15,9 %, a celkový vývoz se meziročně snížil o 13,8 %. Ve 4. čtvrtletí roku 2009 se pokles vývozu zmírnil oproti předešlým třem čtvrtletím. Meziročně se vývoz zboží v tomto posledním čtvrtletí roku 2009 snížil o 3 %. ⁴⁵ V 1. čtvrtletí roku 2010 činil celkový vývoz 578 mld. Kč a meziročně vzrostl o 10,7 %. Ve 2. čtvrtletí vzrostl export meziročně o 19 % a ve 3. čtvrtletí také o 19 %. Při podrobnějším zkoumání tohoto roku, lze konstatovat, že vývoz byl nejvyšší ve 4. čtvrtletí tohoto roku, a to v hodnotě 684,6 mld. Kč, a meziročně narostl o 22,4 %. ⁴⁶

Při srovnání všech čtvrtletí v období 2008 až 2010 vyšlo najevo, že celkový export zboží měl nejnižší hodnotu ve třetím čtvrtletí roku 2009, a to 520 mld. Kč. Rovněž v tomto čtvrtletí byl zaznamenán i nejnižší obrat zahraničního obchodu, a to 999,4 mld. Kč.

Při vycházení z tabulky 4.1 lze tvrdit, že finanční a hospodářská krize negativně ovlivnila vývoj zahraničního obchodu hlavně v letech 2008 a 2009. Od roku 2010 se česká ekonomika začíná pomalu vzpamatovávat z celosvětových otřesů. Odolnost vůči krizi tedy ukáže další vývoj.

Z důvodů celkového poklesu exportu zboží a rostoucí populace v ČR se od roku 2008 začal vyvíjet negativně i export zboží na obyvatele. Ten klesl na 237 200 Kč v roce 2008 a na 203 100 Kč v roce 2009. Podle předběžných údajů v roce 2010 vzrostl export zboží na obyvatele na 239 100 Kč. Kraje s nejlepšími hodnotami vývozu v období 2008-2009 zůstaly nezměněné. Vývoz na obyvatele zůstal nejvyšší u Plzeňského, Středočeského

⁴⁵ CZECHTRADE. *Čtvrtletní a měsíční analýzy zahraničního obchodu ČR od roku 2000* [online]. 2010 [citováno 2. 3. 2011]. Dostupný z WWW: < <http://www.czechtrade.cz/infoservis/analyzy-zo-cr/archiv-analyzy-zo-cr/> >.

⁴⁶ CZECHTRADE. *Čtvrtletní analýzy zahraničního obchodu ČR* [online]. 2010 [citováno 2. 3. 2011]. Dostupný z WWW: < <http://www.czechtrade.cz/infoservis/analyzy-zo-cr/> >.

a Pardubického kraje. V celkovém vývozu si vedly nejlépe kraje Středočeský, Moravskoslezský a Plzeňský.⁴⁷

Cíl, zvýšit export zboží na obyvatele do roku 2010 na 10 400 USD, který byl vymezen v rámci Exportní strategie ČR, byl dosažen již v roce 2007, kdy tento export činil 11 892 USD. V roce 2008 tato hodnota vzrostla až na 14 037 USD. Rok 2009 by ve znamení značného propadu exportu na obyvatele v USD, ale pořád tato hodnota splňovala požadovaný cíl, jelikož vývoz klesl na 10 749 USD. V roce 2010 se hodnota exportu na obyvatele opět zvýšila, a to na 11 996 USD.⁴⁸

Dalším cílem Exportní strategie ČR v oblasti exportu zboží bylo zvýšit podíl ČR na světovém exportu zboží na 0,9 % do roku 2010. Tohoto cíle bylo úspěšně dosaženo, jelikož již v roce 2009 byl tento podíl 0,9 %.⁴⁹

Sektor malého a středního podnikání je zdrojem konkurenceschopnosti, růstu a inovací. Navíc sehrává významnou roli při tvorbě pracovních příležitostí. Proto byla v období krize přijata opatření, aby se jejich role na tvorbě HDP nesnížila. To mělo za následek, že se podíl MSP na vývozu ČR nesnížil. V roce 2008 vzrostl tento podíl na 46,0% a v roce 2009 na 50,7%. Česká ekonomika se tak přiblížila průměru EU.

Vliv krize na teritoriální strukturu exportu ukazuje tabulka 4.2. Pro lepší zhodnocení změn je v tabulce uveden i rok 2007, který měl před krizí nejlepší obchodní výsledky.

Tab. 4.2: Teritoriální struktura exportu zboží v období 2007-2010 (v mld. Kč a %)

	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%
Celkem	2 479,2	100,0	2 473,7	100,0	2 131,3	100,0	2 518,2	100,0
Vyspělé tržní ekonomiky:	2 259,1	91,1	2 241,4	90,6	1 927,7	90,4	2 279,4	90,2
EU	2 113,6	85,3	2 107,9	85,2	1 804,7	84,7	2 112,8	83,9
ESVO	50,3	2,0	46,8	1,9	45,6	2,1	55,4	2,2
Ostatní VTE	95,1	3,8	86,7	3,5	77,4	3,6	103,2	4,1
Rozvojové země	84,7	3,4	82,5	3,3	92,1	4,3	100,7	4,0
Evropské tranzitní ekonomiky	26,1	1,1	24,4	1,0	18,5	0,9	20,1	0,8
SNS	92,4	3,7	106,3	4,3	75,1	3,5	100,7	4,0
Ostatní	15,9	0,6	14,3	0,6	16,9	0,8	25,3	1,0
Nespecifikováno	1,1	0,1	4,8	0,2	1,0	0,1	0,0	0,0

Zdroj: ČSÚ, 2010, vlastní výpočty. Dostupný z WWW: <[http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CB7/\\$File/60081001.pdf](http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CB7/$File/60081001.pdf)>.

⁴⁷ ČSÚ, 2010. Dostupný z WWW: <[http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CC9/\\$File/60081019.pdf](http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CC9/$File/60081019.pdf)>.

⁴⁸ ČSÚ, 2010, ČNB, 2010. Výpočty jsou provedeny na základě údajů o celkovém exportu zboží a služeb v USD a údajů o středním stavu obyvatelstva.

⁴⁹ WTO, 2011. Dostupný z WWW: <<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=CZ>>. Údaje za rok 2010 ještě nejsou k dispozici.

Na základě údajů z tabulky 4.2 lze vidět, že vývoz celkově poklesl v letech 2008 a 2009, ale z teritoriálního hlediska nebyl pokles u všech oblastí, ale naopak do určitých míst byl zaznamenán i nárůst vývozu. Pozice EU se na celkovém vývozu mírně oslabila, a to z 85,3 % v roce 2007 na 85,2 % v roce 2008 a na 84,7 % v roce 2009. Mezi lety 2007 a 2008 došlo u všech teritorií k poklesu na celkovém vývozu kromě zemí SNS, u kterých došlo k nárůstu z 3,7 % na 4,3 %. Mezi léty 2008 a 2009 došlo k zesílení orientace exportu na země ESVO, ostatní vyspělé tržní ekonomiky, rozvojové země a na ostatní státy.

Podle předběžných údajů za rok 2010 se oslabilo zastoupení na celkovém vývozu u zemí EU z 84,7 % na 83,9 %, rozvojových ekonomik ze 4,3 % na 4,0 % a evropských tranzitivních ekonomik z 0,9 % na 0,8 %. Ke zvýšení podílů došlo u států ESVO z 2,1 % na 2,2 %, ostatních vyspělých tržních ekonomik z 3,6 % na 4,1 %, SNS z 3,5 % na 4,0 % a ostatních států z 0,8 % na 1,0 %.⁵⁰

Pokud jde o hodnotové vyjádření vývozu, jak ukazuje tabulka 4.2, došlo mezi rokem 2007 a 2008 k poklesu objemu vývozu do všech oblastí s výjimkou zemí SNS a nespecifikovaných oblastí, kde proběhlo navýšení o 13,9 mld. Kč v případě SNS, a v případě nespecifikovaných teritorií se objem navýšil o 3,7 mld. Kč. Mezi léty 2008 a 2009 nastal meziroční nárůst vývozu jen u rozvojových zemí o téměř 10 mld. Kč a u ostatních oblastí o 2,6 mld. Kč. Zbylá teritoria vykazovala pokles. V roce 2010 došlo k nárůstu vývozu zboží u všech oblastí kromě nespecifikovaných teritorií. Do vyspělých tržních ekonomik směřovalo 2 271,4 mld. Kč, z toho 2 112,8 mld. Kč do EU, 55,4 mld. Kč do zemí ESVO a 103,2 mld. Kč do ostatních vyspělých tržních ekonomik. Zhruba 100,7 mld. Kč se vyvezlo do rozvojových zemí a stejná hodnota vývozu se vyvezla i do SNS. Do evropských tranzitivních ekonomik činil export 20,1 mld. Kč a do ostatních oblastí 25,3 mld. Kč.

Mezi hlavní vývozní partnery ČR patřilo v roce 2007 Německo, Slovensko a Polsko. Pro roky 2008 a 2009 zůstalo toto pořadí stejné. Pokud jde o hlavní partnery v dovozu, zde nastala menší změna v roce 2008. Na třetí pozici se místo Polska dostalo Rusko. O rok později se toto pořadí vrátilo na úroveň roku 2007, kdy mezi hlavní dovozce patřilo Německo, Čína a Polsko.⁵¹ Pořadí zemí a objemy exportu jsou uvedené v tabulce 4.3.

⁵⁰ ČSÚ, 2011. Dostupný z WWW: <<http://czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cvzo020711analyza11.doc>>.

⁵¹ ČSÚ, 2009, 2010. Dostupné z WWW: <[http://www.zlin.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/t/890039811D/\\$File/w-11480925.pdf](http://www.zlin.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/t/890039811D/$File/w-11480925.pdf)>, <[http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CBA/\\$File/60081004.pdf](http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CBA/$File/60081004.pdf)>.

Tab. 4.3: **Hlavní partneři ve vývozu zboží ČR v roce 2008 a 2009**

	2008	mld. Kč	%	2009	mld. Kč	%
1.	Německo	759,7	30,7	Německo	688,9	32,3
2.	Slovensko	227,6	9,2	Slovensko	191,6	9,0
3.	Polsko	160,1	6,5	Polsko	124,0	5,8

Zdroj: ČSÚ, 2009, 2010, vlastní úprava. Dostupný z WWW:

<[http://www.zlin.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/t/890039811D/\\$File/w-11480925.pdf](http://www.zlin.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/t/890039811D/$File/w-11480925.pdf)>,

<[http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CBA/\\$File/60081004.pdf](http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CBA/$File/60081004.pdf)>.

Podle tabulky 4.3 je zřejmé, že pořadí zemí sice zůstalo stejné jako na konci předkrizového období, ale hodnoty se výrazně změnily. Export do Německa se značně snížil na 759,7 mld. Kč v roce 2008, a dále na 688,9 mld. Kč v roce 2009. V roce 2009 se sice celková hodnota vývozu do Německa snížila, ale zvýšil se podíl Německa na českém vývozu, a to na 32,3 % z 30,7 % v roce 2008 (rovněž v roce 2007 byl tento podíl na úrovni 30,7 %). V případě Slovenska nastal v roce 2008 ještě nárůst na 227,6 mld. Kč, ale v roce 2009 nastal mnohem větší propad exportu na 191,6 mld. Kč. Také se snížil podíl Slovenska na exportu zboží ČR z 9,2 % na 9 % mezi léty 2008 a 2009. Rovněž u Polska došlo nejprve v roce 2008 k nárůstu, ale v roce 2009 poklesl objem exportu na 124,0 mld. Kč. V roce 2009 se podíl Polska na českém exportu snížil na 5,8 %.

U komoditní struktury exportu se v roce 2008 krize projevila nejdříve v mírném poklesu u surovinových materiálů, nepoživatelných s výjimkou paliv (SITC 2), tržních výrobků tříděných hlavně podle materiálu (SITC 6), strojů a dopravních prostředků (SITC 7), průmyslových spotřebních zboží (SITC 8), ale naopak u potravin a živých zvířat (SITC 0), nápojů a tabáku (SITC 1), minerálních paliv, maziv a příbuzných látek (SITC 3), živočišných a rostlinných olejů, tuků a vosků (SITC 4), chemikálií a příbuzných výrobků jinde neuvedených (SITC 5), komodit a předmětů obchodu jinde nezatříděných (SITC 9) proběhl v této době ještě mírný nárůst. Naproti tomu rok 2009 byl ve znamení oslabení všech komodit s výjimkou komodit a předmětů obchodu jinde nezatříděných, u kterých došlo ke zvýšení v roce 2009 o 0,8 mld. Kč. Vývoj exportu podle klasifikace SITC v letech 2008 a 2009 ukazuje tabulka 4.4.

Tab. 4.4: Vývoj exportu podle klasifikace SITC v období 2008-2009 (v mld. Kč)⁵²

	2008	2009
SITC 0	77,9	76,1
SITC 1	16,4	16,4
SITC 2	64,7	56,5
SITC 3	84,3	77,3
SITC 4	2,8	2,6
SITC 5	147,3	134,6
SITC 6	482,5	378,4
SITC 7	1 331,0	1 136,3
SITC 8	265,5	251,0
SITC 9	1,3	2,1

Zdroj: ČSÚ, 2010, vlastní úprava. Dostupný z WWW: <[http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CC1/\\$File/60081011.pdf](http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CC1/$File/60081011.pdf)>.

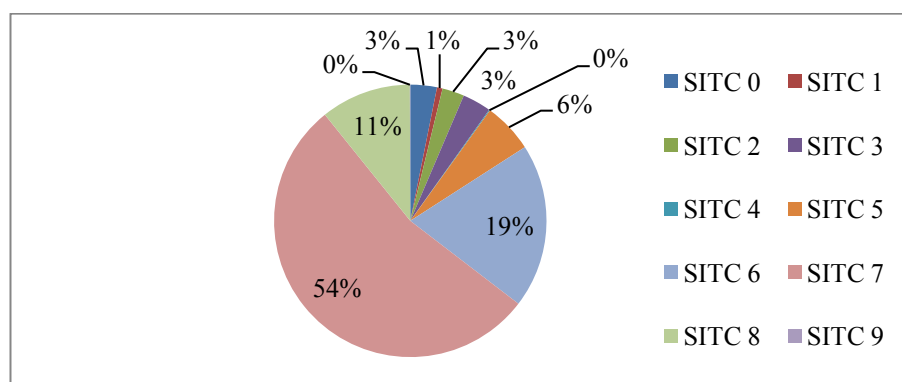
Export potravin a živých zvířat (SITC 0) byl od roku 2000 rostoucí s výjimkou roku 2002. V roce 2008 tento trend pokračoval, avšak v roce 2009 došlo k poklesu na 76,1 mld. Kč. Nápoje a tabák (SITC 1) měly v předkrizovém období také rostoucí tendenci, ale v letech 2002-2003 nastal mírný pokles. V roce 2008 a 2009 byl export této komodity na stejné úrovni. Nedošlo tedy k žádné výrazné změně ve spojení s krizí. Důvodem je zřejmě i nepostradatelnost těchto výrobků, což vypovídá o nepružnosti poptávky po těchto produktech. Surovinové materiály, nepoživatelné s výjimkou paliv (SITC 2), měly od roku 2000 nerovnoměrný vývoj. Nejvyšší hodnoty vývozu dosáhly v roce 2007, ale od té doby nastal strmý pokles z 64,9 mld. Kč v roce 2007 až na 56,5 mld. Kč v roce 2009. Minerální paliva, maziva a příbuzné látky (SITC 3) si vedly od roku 2000 velmi dobře ve vývozu, dokonce mezi lety 2007 a 2008 vzrostl vývoz těchto komodit o 16,8 mld. Kč. Až v roce 2009 se začala u tohoto zboží projevovat krize a vývoz klesl na 77,3 mld. Kč. Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky (SITC 4) neměly a nemají velký podíl na českém exportu a v letech 2008 a 2009 nebyly nijak výrazně ovlivněny krizí. Chemikálie a příbuzné výrobky jinde neuvedené (SITC 5) patří mezi čtvrté nejvíce vyvážené komodity, ale ani jim se nevyhnula klesající poptávka. V roce 2009 vývoz klesl na 134,6 mld. Kč. Vývoz tržních výrobků tříděných hlavně podle materiálu (SITC 6) činil v roce 2007 501,1 mld. Kč. Po tomto úspěšném roce přišla krizové léta a rok 2009 byl důkazem, jelikož export klesl na 378,4 mld. Kč, což je o 122,7 mld. Kč méně než v roce 2007. Stroje a dopravní prostředky (SITC 7) jsou nejvýznamnější obchodní skupinou jak v dovozu, tak i ve vývozu ČR. Ve všech letech od

⁵² SITC 0 – Potravin a živá zvířata, SITC 1 – Nápoje a tabák, SITC 2 – Surovinové materiály, nepoživatelné s výjimkou paliv, SITC 3 – Minerální paliva, maziva a příbuzné látky, SITC 4 – Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky, SITC 5 – Chemikálie a příbuzné výrobky jinde neuvedené, SITC 6 – Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu, SITC 7 – Stroje a dopravní prostředky, SITC 8 – Průmyslové spotřební zboží, SITC 9 – Komodity a předměty obchodu jinde nezatříděné

roku 2000 objem vývozu narůstal obrovským tempem. V roce 2007 dosáhl hodnoty až 1 343,4 mld. Kč neboli 54 % celkového českého vývozu zboží. Po vypuknutí krize se úloha strojů a dopravních prostředků ve vývozu oslabila až na 1 136,3 mld. Kč v roce 2009. V relativním vyjádření toto snížení během dvou let znamenalo pokles jen o 1 p. b., a to na 53 % celkového vývozu ČR v roce 2009. Jelikož patří stroje a dopravní prostředky mezi nejvyváženější komodity, způsobil jejich pokles exportu největší újmu české ekonomice. Export průmyslového spotřebního zboží (SITC 8) rovněž zaznamenal v letech 2008-2009 určitý pokles. Komodity a předměty obchodu jinde nezatříděné (SITC 9) byly velkou výjimkou, jelikož jejich vývoz rostl bez přestávky od roku 2005 a v období krize pokračoval.

Procentuální rozložení komoditní struktury exportu podle SITC v letech 2008 a 2009 lze vidět v grafech 4.1 a 4.2.

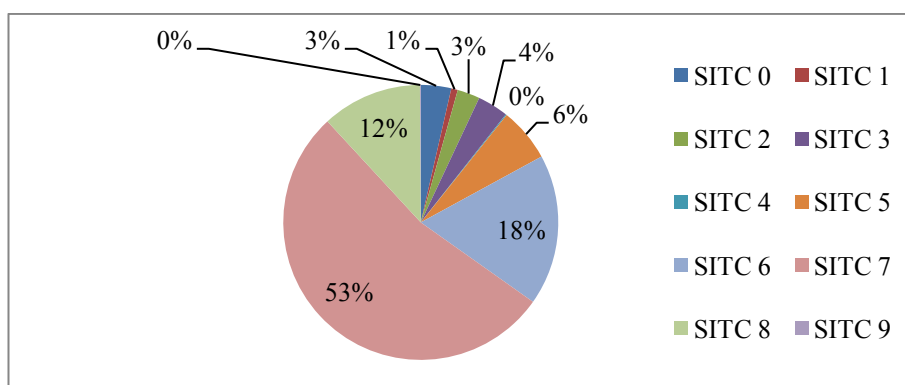
Graf 4.1: Komoditní struktura exportu podle SITC v roce 2008 (v %)



Zdroj: ČSÚ, 2010, vlastní zpracování.

Nejvíce dominantní vývoz byl zaznamenán v roce 2008 u strojů a dopravních prostředků (SITC 7), jelikož jejich podíl tvořil více než polovinu exportu ČR, a to 54 %. Druhou nejvýznamnější komoditou byly tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu (SITC 6) s 19 % podílem na exportu. Další nezanedbatelnou komoditou bylo průmyslové spotřební zboží (SITC 8) s podílem 11 %. Chemikálie a příbuzné výrobky jinde nezatříděné (SITC 5) se na českém vývozu podílely 6 %. Zbytek komodit byl z hlediska vývozu zanedbatelný.

Graf 4.2: **Komoditní struktura exportu podle SITC v roce 2009 (v %)**



Zdroj: ČSÚ, 2010, vlastní zpracování.

V roce 2009 došlo u nejvýznamnější obchodní komodity v podobě strojů a dopravních prostředků (SITC 7) k poklesu o 1 p. b. na 53 %. Také tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu (SITC 6) oslabily na 18 %. Naopak u průmyslového spotřebního zboží (SITC 8) došlo k nárůstu o 1 p. b. na 12 % i přesto, že v hodnotovém vyjádření došlo ke snížení této komodity. Chemikálie a příbuzné výrobky jinde neuvedené (SITC 5) si zachovaly v tomto i předchozím roce stejnou úroveň na 6 %. Minerální paliva, maziva a příbuzné látky (SITC 3) zaznamenaly také nárůst z 3 % na 4 %. Zbylé komodity si udržely stejný procentní podíl jako v předešlém roce.

Pokud jde o dovozní stránku komodit, tak v roce 2008 klesl dovoz nápojů a tabáku (SITC 1), chemikálií a příbuzných výrobků jinde neuvedených (SITC 5), tržních výrobků tříděných hlavně podle materiálu (SITC 6), strojů a dopravních prostředků (SITC 7) a naopak k určitému růstu dovozu došlo u potravin a živých zvířat (SITC 0), surovinových materiálů, nepoživatelných s výjimkou paliv (SITC 2), minerálních paliv, maziv a příbuzných látek (SITC 3), živočišných a rostlinných olejů, tuků a vosků (SITC 4), průmyslového spotřebního zboží (SITC 8), komodit a předmětů obchodu jinde nezatříděných (SITC 9). V roce 2009 nastal pokles dovozu u surovinových materiálů, nepoživatelných s výjimkou paliv (SITC 2), minerálních paliv, maziv a příbuzných látek (SITC 3), chemikálií a příbuzných výrobků jinde neuvedených (SITC 5), tržních výrobků tříděných hlavně podle materiálu (SITC 6), strojů a dopravních prostředků (SITC 7), průmyslového spotřebního zboží (SITC 8) a růst dovozu u potravin a živých zvířat (SITC 0), nápojů a tabáku (SITC 1), živočišných a rostlinných olejů, tuků a vosků (SITC 4), komodit a předmětů jinde nezatříděných (SITC 9).

Podle předběžných údajů za rok 2010 se zbožová struktura zahraničního obchodu vyznačovala růstem vývozu i dovozu převážné většiny tříd SITC. Největší zvýšení hodnot vývozu i dovozu proběhlo u strojů a dopravních prostředků, a to o 219,8 mld. Kč u vývozu a o 21,3 mld. Kč u dovozu. To výrazně ovlivnilo celkový růst zahraničního obchodu.⁵³

Finanční a hospodářská krize se negativně odrazila na tvorbě hrubého domácího produktu v ČR. Významně se snížil podíl exportu zboží i služeb na tvorbě HDP. Od roku 2002 se tento podíl rapidně zvyšoval až na 80 % HDP v roce 2007. To dokazuje rozsáhlou otevřenost ČR a tím pádem vysokou závislost ČR na exportu. S propuknutím krize ve světě se podíl exportu zboží a služeb na HDP začal snižovat. Nejprve se podíl vývozu snížil na 77 % v roce 2008 a poté na 70 % v roce 2009, což byl pokles o 10 p. b. oproti roku 2007. Podle předběžných informací došlo v roce 2010 opět k růstu tohoto podílu na HDP a jeho výše by se měla pohybovat kolem 75 %.

4.2 Vliv krize na export služeb

Vývoj exportu služeb v ČR byl do roku 2004 nerovnoměrný. Od roku 2004 se tento vývoj změnil a export začal být rostoucí. V roce 2007 činila hodnota vývozu služeb 341,5 mld. Kč. Vývoj českého vývozu po roce 2007 je uveden v tabulce 4.5.

Tab. 4.5: Vývoj exportu služeb v období 2008-2010⁵⁴ (v mld. Kč)

	Export	Tempo růstu EX	Import	Tempo růstu IM	Balance	Obrat
2008	377,4	10,5 %	295,4	3,3 %	82,0	672,8
2009	385,3	2,1 %	358,3	21,3 %	27,0	743,6
2010	413,0	7,2 %	346,9	-3,2 %	66,1	759,9

Zdroj: ČNB, 2010, vlastní výpočty.

Na základě tabulky 4.5 a ve srovnání s údaji o vývoji služeb z druhé kapitoly lze tvrdit, že krize neměla žádný významný vliv na hodnotu celkového exportu služeb ČR, jelikož ta v období 2008-2010 stále stoupala, a to na hodnotu 377,4 mld. Kč v roce 2008 a na 385,3 mld. Kč v roce 2009. V roce 2010 činil export služeb podle předběžných údajů 413,0 mld. Kč. Avšak částečný vliv krize se projevil ve zpomalení tempa růstu exportu, který činil v roce 2008 10,5 % a v roce 2009 už jen 2,1 %. Bylo to značné zpomalení, protože v roce 2006 toto tempo růstu bylo až na úrovni 16,4 % a v roce 2007 na úrovni 13,7 %. V roce 2010 bylo zaznamenáno oživení ekonomiky a tempo růstu exportu se zvýšilo na 7,2 %. Stejný vývoj byl i na straně importu služeb, kdy pokračoval rostoucí trend celkové hodnoty importu

⁵³ČSÚ. *Vývoj zahraničního obchodu v roce 2010* [online]. 7. 2. 2011 [citováno 7. 2. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cvzo020711analyza11.doc>>.

⁵⁴ Údaje za rok 2010 jsou předběžné.

s výjimkou roku 2010, kdy podle předběžných údajů došlo ke snížení celkového importu služeb na 346,9 mld. Kč. V roce 2009 byl vývoj importu služeb dynamičtější oproti exportu služeb, jelikož došlo ke zrychlení tempa růst dovozu až na 21,3 %. Avšak podle předběžných informací v roce 2010 nastalo záporné tempo růstu ve výši -3,2 %. Největší kladná bilance zahraničního obchodu se službami ve výši 82 mld. Kč nastala v roce 2008. Tato hodnota byla největší za celé zkoumané období od roku 2000. Obrat zahraničního obchodu se službami byl nejvyšší v roce 2010 a činil 759,9 mld. Kč. Tento obrat byl nejvyšší od roku 2000.

Díky růstu exportu služeb se zvýšil i vývoz služeb na obyvatele. Za rok 2008 byl tento vývoz přepočtený na jednoho obyvatele 36 200 Kč a za rok 2009 36 700 Kč. V roce 2010 se tento ukazatel zvýšil až na 39 200 Kč. Jsou to nejvyšší hodnoty za předkrizové i krizové období. Tento ukazatel tudíž nebyl výrazně ovlivněn špatnou celosvětovou situací.⁵⁵

V rámci Exportní strategie ČR 2006-2010 byl stanoven cíl zvýšit export služeb na obyvatele na 1 140 USD do roku 2010. Export služeb se pozitivně vyvíjel od začátku platnosti Exportní strategie, a proto byl cíl úspěšně naplněn již v průběhu strategie a v roce 2010 činila hodnota exportu služeb na obyvatele 2 055 USD.⁵⁶

Pozitivní zjištění nastalo i u plnění dalšího cíle v rámci Exportní strategie, který vytýčil do roku 2010 zvýšit podíl ČR na světovém exportu služeb na 0,6 %. Tento cíl byl naplněn již v roce 2009, kdy tento podíl činil 0,6 %.⁵⁷

Export služeb do jednotlivých teritorií v období 2008-2010 lze vidět v tabulce 4.6. Nejvíce se v těchto letech vyváželo do teritoria Evropy a nejméně do oblasti Oceánie a polární oblasti.

Tab. 4.6: Export služeb podle teritorií v období 2008-2010 (v mil. Kč)

	Evropa	Afrika	Amerika	Asie	Oceánie a polární oblasti
2008	308 363,7	1 614,2	17 120,3	12 654,5	979,7
2009	322 826,1	1 686,3	18 399,0	15 457,9	1 036,3
2010	344 510,0	1 277,1	20 332,2	20 424,4	1 092,8

Zdroj: ČNB, 2010, vlastní úprava.

⁵⁵ Údaje vypočteny na základě údajů o celkovém exportu služeb ČR a údajů o středním stavu obyvatelstva ČR v letech 2008-2010.

⁵⁶ ČSÚ, 2010, ČNB, 2010. Výpočty jsou provedeny na základě údajů o celkovém exportu zboží a služeb v USD a údajů o středním stavu obyvatelstva.

⁵⁷ WTO, 2011. Dostupný z WWW: <<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=CZ>>. Údaje za rok 2010 ještě nejsou k dispozici.

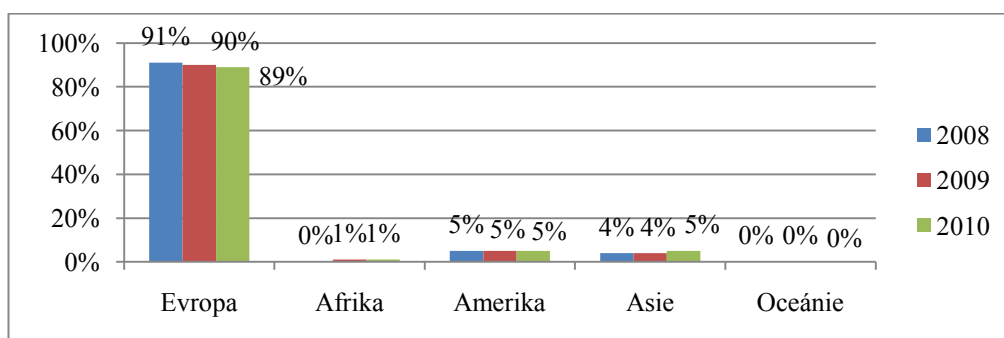
V roce 2008 došlo u všech teritorií k nárůstu vývozu kromě Ameriky, kde se vývoz snížil ze 17 652,3 mil. Kč na 17 120,3 mil. Kč v roce 2008. Vývoz služeb do Evropy se v procentuálním vyjádření zvýšil o 1 p. b. na 91 % a naproti tomu se o 1 p. b. snížil vývoz do Ameriky, a to na 5 %. Asie si zachovává svou úroveň na 4 %. Afrika a Oceánie měly stále zanedbatelný význam.

V roce 2009 došlo u všech oblastí k růstu exportu v hodnotovém vyjádření. Ale v procentech se oslabil podíl Evropy na celkovém exportu na 90 %, což ji vrátilo na úroveň roku 2007. Amerika i Asie si udržely podíly v procentech na úrovni roku 2008. Polepšil si region Afriky, u kterého se zvýšil podíl z 0 % na 1 %.

V roce 2010 došlo podle předběžných údajů k nárůstu exportu služeb v celkovém hodnotovém vyjádření u všech teritorií kromě Afriky, kde se export snížil o 409,2 mil. Kč. Významný nárůst exportu služeb byl zaznamenán do Evropy a do Asie. V celkové hodnotě do Evropy směřovalo o 21 683,9 mil. Kč více než v roce 2009 a do Asie se vyvezlo o 4 966,5 mil. Kč více než v předchozím roce. Jiný průběh je ovšem u podílů na celkovém exportu ČR. U teritoria Evropy oslabil podíl na celkovém exportu o 1 p. b. na 89 %. Naopak u Asie došlo oproti roku 2009 ke zvýšení podílu na 5 %. Afrika si zachovala podíl na úrovni 1 %, Amerika na 5 %.

Celosvětová krize tedy neměla výrazný vliv na teritoriální strukturu exportu s výjimkou exportu do Ameriky, kde byl zjištěn pokles hlavně v roce 2008. Od roku 2009 se export do této oblasti začal opět navyšovat. Důvodem poklesu vývozu služeb do Ameriky bylo to, že tato oblast byla jádrem celosvětové krize a rovněž v Americe měla krize nejhorší dopady. Procentuální rozložení exportu služeb podle teritorií v letech 2008-2010 je uvedeno v grafu 4.3.

Graf 4.3: Export služeb podle teritorií v období 2008-2010 (v %)



Zdroj: ČNB, 2010, vlastní výpočty.

Pokud jde o komoditní strukturu exportu služeb ČR, tak v roce 2008 byl zaznamenán nárůst exportu u dopravy a ostatních služeb. Doprava byla v hodnotě 105,5 mld. Kč a ostatní služby byly v hodnotě 141,1 mld. Kč. Naopak u cestovního ruchu došlo ke snížení exportu na 130,8 mld. Kč. Celková bilance služeb skončila přebytkem 82 mld. Kč. Což znamenalo oproti roku 2007 meziroční nárůst přebytku v důsledku rychlejšího růstu exportu než importu služeb. V roce 2009 došlo naopak k rychlejšímu růstu importu než exportu služeb a bilance skončila přebytkem jen 27 mld. Kč. Služby v oblasti dopravy a cestovního ruchu poklesly na 103,4 mld. Kč u dopravy a na 122,4 mld. Kč u cestovního ruchu. K nárůstu vývozu došlo jen u ostatních služeb, a to o 18,4 mld. Kč na 159,5 mld. Kč. Po dovozní stránce došlo v letech 2008 a 2009 k nárůstu u všech komodit. Největší nárůst dovozu služeb byl zaznamenán u ostatních služeb.⁵⁸ Na základě předběžných údajů za rok 2010 činily příjmy z dopravy 97,2 mld. Kč, příjmy z cestovního ruchu 127,4 mld. Kč a příjmy z ostatních služeb 188,3 mld. Kč. Což znamená, že došlo v roce 2010 k navýšení příjmů u cestovního ruchu a ostatních služeb a naopak se snížily příjmy z dopravy.

Po procentuální stránce v období 2008 až 2010 došlo k oslabení podílu na celkovém vývozu u dopravy a cestovního ruchu. Na druhou stránku se posílila pozice ostatních služeb. Procentuální rozložení je přehledně uvedeno v následující tabulce 4.7.

Tab. 4.7: **Komoditní struktura exportu služeb v letech 2008-2010**⁵⁹

	2008	2009	2010
Doprava	28 %	27 %	23 %
Cestovní ruch	35 %	32 %	31 %
Ostatní služby	37 %	41 %	46 %

Zdroj: ČNB, 2010, vlastní výpočty.

V období mezi lety 2000 a 2007 došlo k nárůstu podílu dopravy na celkovém exportu služeb z 20 % na 30 %, ale naopak nastal značný pokles u cestovního ruchu ze 44 % na 39 % a u ostatních služeb z 36 % na 31 %.⁶⁰

Na základě tabulky 4.7 lze vidět, že podíl dopravy na celkovém exportu služeb ČR začal po roce 2008 oslabovat, a to na 27 % v roce 2009, což byl pokles o 3 p. b. oproti roku 2007, a na 23 % v roce 2010. V případě cestovního ruchu nastal také pokles ve sledovaném období, a to na 32 % v roce 2009, což bylo snížení o 7 p. b. od roku 2007. V roce 2010 se

⁵⁸ ČNB. *Zprávy o vývoji platební bilance* [online]. 2008, 2009 [citováno 14. 2. 2011]. Dostupný z WWW: <http://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_balance_stat/publikace_pb/zpravy_vyvoj_pb/>.

⁵⁹ Údaje za rok 2010 jsou předběžné.

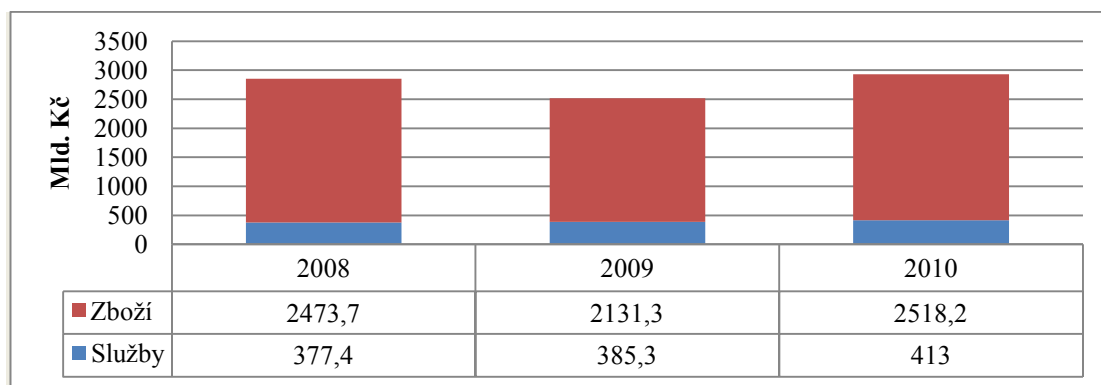
⁶⁰ ČNB, 2010, vlastní výpočty.

podíl příjmů z cestovního ruchu snížil o 1 p. b. oproti předešlému roku. Ostatní služby zaznamenaly v období 2008-2010 procentuální nárůst, a to až na 46 % v roce 2010. To je o 15 p. b. více než v roce 2007.

Z uvedených údajů vyplývá, že nejvíce byly krizí zasaženy příjmy z cestovního ruchu. U cestovního ruchu byl do roku 2009 zjištěn největší pokles jak hodnotový, tak i pokles podílu na celkovém exportu ČR. V roce 2010 nastalo u cestovního ruchu mírné zlepšení a příjmy z něj se zvýšily, avšak negativní vývoj se začal projevovat v tomto roce u příjmů z dopravy. Naopak příjmy z ostatních služeb byly v posledních letech rostoucí a rovněž jejich podíl na celkovém exportu služeb ČR se rapidně zvyšoval. Téměř polovinu celkových příjmů z exportu služeb tvořily v roce 2010 příjmy z ostatních služeb.

Hodnoty exportu služeb vzhledem k celkovému exportu ČR jsou uvedeny v grafu 4.4. Z tohoto grafu je patrné, že export služeb měl zanedbatelnou úroveň na celkovém exportu. Export zboží byl zhruba 6 krát vyšší než export služeb. V letech 2008-2009 byl export služeb na zhruba stejné úrovni, avšak v roce 2009 došlo k výraznému poklesu exportu zboží, což zvýšilo váhu exportu služeb na celkovém exportu ČR za rok 2009. V roce 2010 zaznamenal export zboží opět nárůst, ale u exportu služeb nárůst nebyl až tak významný, což snížilo váhu služeb na celkovém exportu ČR.

Graf 4.4: Hodnoty exportu služeb vzhledem k celkovému exportu ČR 2008-2010 (v mld. Kč)



Zdroj: ČSÚ, 2010, ČNB, 2010, vlastní zpracování.

V roce 2008 byla váha exportu služeb na celkovém exportu ČR na úrovni 13 % (v roce 2007 byl tento podíl na celkovém exportu 12 %). Díky snížení exportu zboží v roce 2009 se zvýšila váha exportu služeb na 15 %. Avšak v roce 2010 se díky růstu exportu zboží

tento podíl služeb na celkovém exportu snížil o 1 p. b. na 14 %. I přesto se export služeb ve sledovaném období zlepšil, jelikož hodnotově vzrostl.

4.3 Opatření přijatá v důsledku krize

V reakci na celosvětovou krizi byla přijata řada opatření pro podporu exportu českých podniků. Ta měla za cíl zmírnit zpomalení tempa růstu exportně orientované české ekonomiky. Cílem bylo také přeorientovat export na perspektivní trhy. Proto byly změněny prioritní země v rámci Exportní strategie ČR v první polovině roku 2009 a jejich počet byl snížen z 20 na 12 zemí.⁶¹ U těchto zemí existuje velký potenciál pro růst českého exportu. Výběr těchto zemí byl podložen makroekonomickými kritérii, názory podnikatelských organizací i samotných podnikatelů a také vyjádřením státní správy.

Na konci roku 2008 přijala vláda soubor opatření k podpoře exportu a podnikání. Účelem bylo hlavně posílit státní podporu exportu. Navíc se od 1. ledna 2009 snížilo daňové zatížení firem, které umožnilo firmám investice, zvýšení mezd a další mechanismy na útlum dopadů krize. V únoru 2009 byl vládou přijat Národní protikrizový plán, který přinesl další opatření, a opatření z roku 2008 uvádí jako realizovaná či ve stádiu realizace.

4.3.1 Národní protikrizový plán a jeho přínosy

Národní protikrizový plán představuje ucelený soubor opatření ze strany vlády, který je reakcí na hospodářskou a finanční krizi, jež má negativní dopady na českou ekonomiku. Poukazuje na pokles poptávky po českém exportu, proti kterému je nutné přijmout určité kroky. České hospodářství trpí zejména poklesem zahraniční poptávky, a proto není plán zaměřený na stimulaci domácí poptávky, ale na nabídkovou stranu ekonomiky. Cílem je hlavně podpořit exportní výkonnost, která je „tahounem“ ekonomiky. Plán vyzdvihuje preventivní opatření, jelikož je snazší problémům předejít, než následně řešit vzniklý problém mnohem nákladněji.

Plán obsahuje:

- předkládací zprávu,⁶²
- realizovaná a schválená opatření,
- navrhovaná opatření,
- dlouhodobá a jiná opatření.

⁶¹ Prioritní země: Brazílie, Čína, Egypt, Indie, Kazachstán, Mexiko, Rusko, Spojené státy americké, Turecko, Srbsko, Vietnam a Ukrajina.

⁶² Představuje Národní protikrizový plán, jeho filosofii a principy.

Nová opatření, která vláda přijala či navrhuje v Národním protikrizovém plánu, příliš nezatíží veřejné rozpočty. Nová opatření jsou v hodnotě 40,5 mld. Kč a činí 1,1 % HDP. Spolu s dalšími opatřeními, která již byla přijata od začátku krize v České republice (32,2 mld. Kč, tj. 0,8 % HDP) celkem tvoří 72,7 mld. Kč, tj. 1,9 % HDP. Stimulace ekonomiky však bude vyšší - 2,9 % HDP.⁶³

Pro oblast exportu byla zásadní realizovaná a schválená opatření v rámci Národního protikrizového plánu, která byla přijata již na podzim roku 2008. Důležitým krokem bylo posílení programu na podporu malého a středního podnikání. Došlo k posílení záručního fondu Českomoravské záruční a rozvojové banky o 1,1 mld. Kč.

Dalším opatřením bylo snížení sazby daně z příjmu právnických osob na 20 % v roce 2009 a na 19 % v roce 2010, což umožnilo ušetřit náklady a možnost nasměrovat ušetřené peníze na vývoz.

Došlo také k posílení rozpočtu u Podpůrného a garančního rolnického a lesnického fondu o 2,3 mld. Kč. Tímto krokem se zvýšila dostupnost úvěrů pro podnikatele v zemědělství.

Velká pozornost byla věnována oblasti proexportní politiky státu. Bylo přijaté opatření na navýšení základního kapitálu České exportní banky až o 2 mld. Kč. V první fázi, což byl rok 2009, byl navýšen kapitál o 950 mil. Kč. Navýšení proběhlo následovně tak, že 150 mil. Kč již bylo zahrnuto ve schváleném státním rozpočtu na rok 2009. Zbývajících 500 mil. Kč bylo uhrazeno ze státního rozpočtu z vládní rozpočtové rezervy a 300 mil. Kč doplnila Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.⁶⁴ To mělo za následek nárůst obchodní činnosti ČEB ve formě podepsaných smluv na hodnotu 25 mld. Kč v roce 2009, jak dokazuje výroční zpráva. V roce 2008 bylo podepsáno podstatně méně smluv, a to v hodnotě 20,5 mld. Kč. Pro srovnání s obdobím před krizí v roce 2000 činila tato obchodní činnost 19,2 mld. Kč a v roce 2007 to bylo 20 mld. Kč.⁶⁵ V roce 2010 došlo u ČEB k posílení základního kapitálu na 4 mld. Kč a dále banka obdržela rozpočtové prostředky ve výši 741,7 mil. Kč na financování vývozu se státní podporou.

⁶³ VLADA.CZ. *Národní protikrizový plán* [online]. Únor 2009 [citováno 10. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://www.vlada.cz/assets/media-centrum/predstavujeme/narodni-protikrizovy-plan.pdf>>, str. 5.

⁶⁴ VLADA.CZ. *Národní protikrizový plán* [online]. Únor 2009 [citováno 10. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://www.vlada.cz/assets/media-centrum/predstavujeme/narodni-protikrizovy-plan.pdf>>, str. 15.

⁶⁵ Výroční zpráva ČEB – 2000, 2007, 2008, 2009.

Česká exportní banka přijala řadu nových produktů na podporu exportu. V posledním období docházelo k častému kolísání měnových kurzů, které se mohlo promítnout negativně do hospodaření jednotlivých firem. Proto ČEB uvedla na trh sadu produktů Treasury. Tento produkt má pomoci v oblasti operací s cizími měnami. Další nový produkt je pro malé a střední podniky, které jsou výrobci a dodavateli subdodávek pro větší vývozce, pro tzv. nepřímé vývozce. ČEB nově umožňuje financovat vývozy, které provádějí dceřiné společnosti výrobce nebo vývozce umístěné na zahraničních trzích. Novinkou je také možnost získat úvěr pro financování výroby pro export.⁶⁶ Jednotlivé nové produkty lze přehledně vidět v tabulce viz příloha č. 3.

Protikrizová opatření jsou přijata i v rámci Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. Týkají se zlevnění a zlepšení podmínek pojištění exportu a také zvýšení pojistného krytí. Pokud jde o postupy přijaté pro zlevnění a zlepšení podmínek pojištění, tak ty jsou určeny jak velkým exportérům, tak i malým a středním podnikatelům. Jejich výčet je uvedený v tabulce č. 4.8.

Tab. 4.8: Nové opatření EGAP ke zlevnění a zlepšení podmínek pojištění

Opatření	Přínosy
Zvýšení pojistného krytí akreditivů z 80 % na 95 %, tj. snížení spoluúčasti z 20 na 5 % - trvale.	Snížení spoluúčasti bank, rychlejší vyřizování krátkodobého financování od zahraničních bank, zvýšení limitů zahraničních bank u českých bank.
Zlevnění pojištění tzv. výrobního rizika o 30 %, zlevnění až o 50 % při souběhu s pojištěním vývozního úvěru.	Snížení nákladů vývozce.
Zlevnění pojištění investic při souběhu pojištění úvěru na financování investice a vlastního vkladu investora.	Snížení nákladů investorů.
Zlevnění procedury posuzování vlivu vývozu a investic na životní prostředí.	Snížení nákladů vývozců a investorů o prvotní náklady spojené s expertizou (hradí EGAP).
Zjednodušení režimu pojišťování předexportních úvěrů a záruk pro MSP.	Snížení nákladů malých a středních vývozců. Podstatné zkrácení doby vyřízení.

Zdroj: VLADA.CZ, Národní protikrizový plán, 2009.

Došlo k navýšení pojistné kapacity EGAP ze 120 mld. Kč na 150 mld. Kč, které bylo zapracováno již do státního rozpočtu na rok 2009 a nevyžadovalo tedy žádnou dotaci ze státního rozpočtu. V průběhu roku 2010 byla pojistná kapacita navýšena na 200 mld. Kč a zároveň byly zvýšeny pojistné fondy EGAP o 1 mld. Kč.⁶⁷

⁶⁶ Finance mohou být využity na výstavbu nových výrobních kapacit nebo na nákup nových technologií, které budou vyrábět produkt za účelem exportu z ČR.

⁶⁷ BUSINESSINFO.CZ. *Zpráva o plnění exportní strategie ČR v roce 2010* [online]. 1. 2. 2011 [citováno 20. 2. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/exportni-strategie-cr/zprava-plneni-exportni-strategie-cr-2010/1001404/59643/>>.

U pojistného krytí bylo zavedeno dočasné zvýšení v případě rizik spojených s vývozními úvěry, akreditivy a bankovními zárukami vystavovanými v souvislosti s exportními kontrakty z 95 % až na 99 % a v případě teritoriálních rizik⁶⁸ u investic až na 100 %. Znamenalo to výrazné snížení rizikovosti exportů nebo dokonce nulovou rizikovost. Účelem bylo zpřístupnit finance, jelikož se v důsledku krize zpřísnila pravidla pro poskytování bankovních úvěrů. Dočasné zvýšení platilo původně do konce roku 2009, ale díky pokračující krizi, se toto opatření protáhlo tím, že u rozjednaných případů se nevracelo k původní úrovni krytí.

Kromě těchto opatření přijalo EGAP také nové pojistné produkty jako:⁶⁹

- pojištění projektového financování nově vybudovaných výrobních kapacit v zahraničí,
- pojištění úvěrů na financování investic pro developerské projekty v zahraničí,
- pojištění předexportního úvěru na financování komerční aplikace výsledků vědy a výzkumu určené pro vývoz,
- pojištění prospekce zahraničních trhů proti riziku ztrát v důsledku neúspěchu prospekce,
- pojištění vývozních pohledávek pro nejmenší vývozce.

Přínosy nových pojistných produktů EGAP byly značné jako například krytí rizik, možnost prodloužení splatnosti úvěrů až na 14 let, přizpůsobení podmínek pojištění specifickým potřebám podnikání, podpora vědy a výzkumu pro účely exportu nebo také podpora exportérů při vyhledávání nových trhů a odbytišť. Přínosy byly důležité i pro nejmenší exportéry s vývozem do 2 mil. EUR za rok.

Opatření ze strany EGAP měla za následek zvýšení poptávky po pojištění ze strany této společnosti. Objem pojištění byl v roce 2008 zhruba 43 mld. Kč, v roce 2009 už 62 mld. Kč. S dalšími roky se bude objem neustále zvyšovat. V porovnání s obdobím před krizí tyto hodnoty činily v roce 2000 33,8 mld. Kč a v roce 2007 byl objem pojištění v hodnotě 50 mld. Kč.⁷⁰

⁶⁸ Teritoria se označují skóringem od 0 do 7. Nejméně rizikové oblasti mají 0, což jsou například země EU, naopak 7 jsou nejrizikovější oblasti. V současné době patří mezi nejrizikovější oblasti např. velká část Ruska, bývalé země SSSR, Kuba, určitá část Asie a Blízkého východu, ale také africké země.

⁶⁹ VLADA.CZ. *Národní protikrizový plán* [online]. únor 2009 [citováno 10. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://www.vlada.cz/assets/media-centrum/predstavujeme/narodni-protikrizovy-plan.pdf>>, str. 20.

⁷⁰ EGAP.CZ. *Výsledky hospodaření – EGAP v číslech* [online]. 2011. [citováno 12. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://www.egap.cz/vysledky-hospodareni/egap-v-cislech/index.php>>.

Podstatnou „pomocnou ruku“ podala exportérům i změna zákona č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou. Novela vstoupila v platnost 4. 9. 2009. Cílem novely je, aby legislativní úprava podpory exportu odpovídala aktuálním trendům a praxi ve světě. Tato změna zákona umožňuje, aby státem podporované úvěrování exportu poskytovaly i banky na komerčním základě. Nástrojem je tzv. mechanismus vyrovnávání úrokových sazeb. Díky němu dojde ke značnému zvýšení celkové obslužnosti financování exportu. Navíc se mění přístup z podpory vývozu zboží „národního původu“ na podporu vývozu „v národním zájmu“, čímž se rozšiřuje podpora přímého vývozu i na podporu dlouhodobého pronikání na zahraniční trhy a vytváření potenciálu pro další vývoz. Pozitivum je v rozšíření pojištění a financování skrze úvěry i na společnosti v zahraničí, které jsou ovládány českými společnostmi.

4.3.2 Přechodný rámec pro opatření státní podpory zlepšující přístup k financím za současné finanční a hospodářské krize

Na úrovni Evropské unie byl 17. 12. 2008 přijat Evropskou komisí Přechodný rámec pro opatření státní podpory zlepšující přístup k financím za současné finanční a hospodářské krize. Členské země tak získaly nástroj, jak účinněji zápasit s celosvětovou krizí. Tímto dokumentem bylo umožněno členským zemím podpořit subjekty, které měly nejvíce omezený přístup k úvěrům. Státy, které byly v problémech před datem 1. 7. 2008, byly z opatření vyloučeny.

Rámec umožňoval, aby členské státy po schválení režimu podpory Evropskou komisí (tedy bez nutnosti notifikace každého individuálního případu) poskytly podnikům podporu ve formě:⁷¹

- subvencovaných půjček (například k výrobě „zelených produktů“),
- záruk za úvěry při snížení ročního prémia,
- rizikový kapitál pro malé a střední podniky až do částky 2,5 mil. EUR (místo současných 1,5 milionů EUR), a to v případech, kde alespoň 30 % (místo současných 50 %) investičních nákladů pochází od soukromých investorů,
- přímé podpory až do částky 500 000 EUR (Evropská komise prozkoumává pozitivní vliv podpory na oblasti zasažené hospodářskou krizí).

⁷¹ ÚOHS. *Přechodný rámec pro opatření státní podpory zlepšující přístup k financím za současné finanční a hospodářské krize* [online]. 15. 5. 2009 [citováno 18. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Sekce_VP/Prechodny_ramec_18_12_08.doc>.

Původně byla opatření časově omezena do konce roku 2010, ale s přihlédnutím k vysoké kolísavosti finančních trhů a nejistotě hospodářského výhledu byla některá opatření na usnadnění přístupu k finančním zdrojům prodloužena do 31. 12. 2011. Toto rozhodnutí bylo tedy ovlivněno tržními podmínkami.⁷²

4.4 Shrnutí

V roce 2007 odstartovala finanční krize na hypotečním trhu ve Spojených státech amerických. Postupně přerostla ve světovou finanční krizi. Velmi rychlým tempem se rozšířila i do hospodářské oblasti, a proto se hovoří již o finanční a hospodářské krizi. Tato krize způsobila zpomalení světové ekonomiky a recesi v řadě zemí. Za hlavní příčiny je považováno selhání řídicích a kontrolních mechanismů a dluhová ekonomika. Česká republika byla zasažena krizí v roce 2008. Mezi nejvíce zasažené sektory patří textilní průmysl, sklářství, stavebnictví a automobilový průmysl.

Vliv krize na export zboží se projevil hlavně v letech 2008 a 2009. V roce 2008 klesl export zboží na 2 473,7 mld. Kč a v roce 2009 tento pokles pokračoval na hodnotu 2 131,3 mld. Kč. Odlišný vývoj byl v jednotlivých čtvrtletích, kdy byly zaznamenány špatné výsledky hlavně ve 3. a 4. čtvrtletí roku 2008 a v 1. až 3. čtvrtletí roku 2009. V posledním čtvrtletí roku 2009 se už pokles vývozu zmírnil. Podle předběžných údajů rok 2010 znamenal převrat a export začal opětovně narůstat. Negativně se v období 2008-2009 vyvíjel i export zboží na obyvatele. Cíle v rámci Exportní strategie 2006-2010 v oblasti exportu zboží na obyvatele v USD a podílu na světovém exportu zboží byly úspěšně naplněny. Z teritoriálního hlediska se krize projevila v oslabení vývozu do zemí EU, a to na 84,7 % v roce 2009. Naopak mezi léty 2008 a 2009 došlo k zesílení orientace exportu na země ESVO, ostatní vyspělé tržní ekonomiky, rozvojové země a na ostatní státy. V roce 2010 se oproti předešlému roku snížil podíl na celkovém vývozu u zemí EU, rozvojových ekonomik a evropských tranzitivních ekonomik. Naopak se zvýšilo zastoupení na celkovém vývozu u států ESVO, ostatních vyspělých tržních ekonomik, SNS a ostatních států. Mezi hlavní partnery ve vývozu ČR pro období 2008-2009 patřilo Německo, Slovensko a Polsko. V případě komoditní struktury byl na tom nejhůře rok 2009, který byl ve znamení oslabení všech komodit s výjimkou komodit a předmětů obchodů jinde nezatříděných, u kterých došlo ke zvýšení.

⁷² EUROPA.EU. Sdělení Komise – *Dočasný rámec Unie pro opatření státní podpory zlepšující přístup k financování za současné finanční a hospodářské krize* [online]. 11. 1. 2011 [citováno 12. 2. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:006:0005:0015:CS:PDF>>.

Vliv krize na hodnotu celkového exportu služeb nebyl významný, jelikož ta v období 2008-2010 stále rostla, a to na hodnotu 377,4 mld. Kč v roce 2008, na 385,3 mld. Kč v roce 2009 a na 413 mld. Kč v roce 2010. Avšak částečný vliv krize se projevil ve značném zpomalení tempa růstu exportu. Díky růstu exportu služeb se zvýšil i vývoz služeb na obyvatele. Cíle stanovené v rámci Exportní strategie 2006-2010 v oblasti exportu služeb byly rovněž úspěšně naplněny. Z teritoriálního hlediska došlo v roce 2008 u všech teritorií k nárůstu vývozu, kromě Ameriky. V roce 2009 došlo u všech oblastí k růstu exportu v hodnotovém vyjádření. Ale v procentuálním vyjádření oslabil podíl Evropy o 1 p. b. Celosvětová krize tedy neměla výrazný vliv na teritoriální strukturu exportu s výjimkou exportu do Ameriky, kde byl zjištěn pokles hlavně v roce 2008. Od roku 2009 se export do této oblasti začal opět navyšovat. V roce 2010 se zvýšil export služeb do všech oblastí kromě Afriky. Pokud jde o komoditní strukturu služeb ČR, tak v roce 2008 byl zaznamenán nárůst exportu u dopravy a ostatních služeb a pokles u cestovního ruchu. V roce 2009 poklesly příjmy z dopravy a cestovního ruchu a naopak vzrostly příjmy z ostatních služeb. Ze všeho vyplývá, že nejvíce byly zasaženy krizí příjmy z cestovního ruchu. U cestovního ruchu byl zjištěn mezi léty 2008 a 2009 největší pokles, jak hodnotový, tak i pokles podílu na celkovém exportu ČR. Naopak příjmy z ostatních služeb byly v posledních letech rostoucí.

V reakci na celosvětovou krizi byla přijata řada opatření na podporu exportu. Mezi nejdůležitější krok patřilo přijetí Národního protikrizového plánu v roce 2009. Bylo dočasně sníženo daňové zatížení firem od 1. 1. 2009. Došlo k posílení záručního fondu Českomoravské záruční a rozvojové banky a také k posílení rozpočtu u Podpůrného a garančního rolnického a lesnického fondu. Zvýšil se základní kapitál České exportní banky a banka navíc přijala řadu nových produktů na podporu exportu. Protikrizová opatření byla přijata i v rámci Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. Týkají se zlevnění a zlepšení podmínek pojištění exportu a také zvýšení pojistného krytí. Podstatnou pomoc exportérům dala i změna zákona č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou. Na úrovni Evropské unie byl 17. 12. 2008 přijat Evropskou komisí Přechodný rámec pro opatření státní podpory zlepšující přístup k financím za současné finanční a hospodářské krize.

5 Závěr

Diplomová práce je zaměřena na export a jeho výkonnost v podmínkách České republiky. Jelikož v nedávné době postihla ČR a řadu dalších zemí finanční a hospodářská krize, pozornost diplomové práce je soustředěna na tuto aktuální problematiku a analyzuje vývoj exportu zboží a služeb v období před a po vzniku krize. Tato období byla rovněž srovnávána, čímž se zjistil vliv krize na český export.

Hlavními zdroji pro analytickou část diplomové práce byly informace o exportu zboží z internetových stránek Českého statistického úřadu a informace o exportu služeb z internetových stránek České národní banky. Údaje získané za rok 2010 jsou předběžné, což znamená, že nemusí mít konečnou podobu.

Cílem diplomové práce bylo analyzovat a srovnat český export zboží a služeb v období před a po vypuknutí finanční a hospodářské krize v ČR. Výsledkem bylo zjištění dopadu současné celosvětové krize na český export.

Hypotéza diplomové práce v podobě tvrzení, že finanční a hospodářská krize měla negativní vliv na český export zboží i služeb, jenž zaznamenal v tomto krizovém období značný úpadek, byla potvrzena jen částečně. Vlivem krize byl zaznamenán značný úpadek hlavně u exportu zboží. Avšak v případě exportu služeb úpadek zjištěn nebyl. Celková hodnota exportu služeb rostla i přes nepříznivé období. Hypotéza byla tedy potvrzena jen u exportu zboží. V oblasti exportu služeb nebyla hypotéza naplněna.

Z diplomové práce vyplývá, že v předkrizovém období procházel český export zboží i služeb pozitivním vývojem s výjimkou roku 2002 u zboží a 2002-2003 u služeb, kdy došlo ke krátkodobému poklesu. Situace v české proexportně orientované ekonomice se jevila stabilně a export měl velké předpoklady pro další růst. Avšak s příchodem krize se vše obrátilo. Negativně se začal vyvíjet hlavně export zboží. Ten utrpěl největší ztráty hlavně v letech 2008 a 2009. Z těchto dvou let byly zjištěny nejhorší výsledky exportu ve 3. čtvrtletí roku 2009. Důvodem bylo snížení zahraniční koupěschopné poptávky a pokles ekonomického výkonu na všech klíčových trzích, kde ČR vyvážela. V roce 2010 nastalo postupné oživení ekonomiky a export začal opět narůstat. Otázkou je, zda to není jen „křehký“ růst, který se může opět vrátit k nedávným špatným výsledkům. V případě exportu služeb nebyl zjištěn žádný zásadní vliv krize na celkovou hodnotu exportu, jelikož ta v letech 2008-2010 neustále

rostla. Ale nedá se říci, že by krize neměla žádný dopad na export služeb, ten se totiž projevil ve značném zpomalení tempa růstu exportu.

V případě komoditní struktury exportu zboží došlo vlivem krize v roce 2009 ke snížení exportu u všech komodit s výjimkou komodit a předmětů obchodu jinde nezatříděných. Nejvýznamnější obchodní skupinou ČR jsou stroje a dopravní prostředky, a proto zejména jejich pokles exportu v období krize způsobil největší újmu české ekonomice. Pokud jde o komoditní strukturu exportu služeb, z diplomové práce vyplývá, že nejvíce byly krizí zasaženy příjmy z cestovního ruchu, protože byl u nich zjištěn největší pokles. Naopak byly zjištěny dobré výsledky v případě příjmů z ostatních služeb, které neustále rostly, což značí, že nebyly krizí nijak ovlivněny.

Teritoriální struktura českého exportu se vlivem krize nijak nezměnila. Hlavní vývozní partneři jako Německo, Slovensko a Polsko zůstali nezměněni. ČR stále exportuje nejvíce do vyspělých tržních ekonomik, kde dominuje hlavně Evropská unie. Nutno podotknout, že právě tato nižší míra teritoriální diverzifikace, v podobě vysoké teritoriální koncentrace na Evropskou unii a z toho hlavně na Německo, patří k zásadním problémům českého exportu.

Exportní výkonnost ČR byla prokázána na základě údajů o exportu zboží a služeb na 1 obyvatele a údajů o podílu exportu na HDP. V předkrizovém období byl export zboží a služeb na obyvatele rostoucí s výjimkou roku 2002 u zboží a 2002-2003 u služeb. Krize způsobila, že se za rok 2008 a 2009 export zboží na obyvatele značně snížil. Opět začal růst až s rokem 2010. Jelikož nebyl krizi negativně ovlivněn export služeb, neměla krize dopad ani na export služeb na obyvatele, ten se v celém období vyvíjel pozitivně. Podíl exportu na tvorbě HDP byl v předkrizovém období rostoucí a nejvyšší byl v roce 2007, a to až ve výši 80 %, poté se díky krizi podstatně snížil.

V rámci diplomové práce bylo hodnoceno i plnění kvantitativních cílů Exportní strategie ČR 2006-2010. Stanoveným cílem bylo zvýšit export zboží na obyvatele do roku 2010 na 10 400 USD a v případě exportu služeb na obyvatele na 1 140 USD. Tyto cíle byly úspěšně dosaženy. Dalším cílem bylo do roku 2010 zvýšit podíl ČR na světovém exportu zboží na 0,9 % a podíl na světovém exportu služeb na 0,6 %. Tyto podíly byly taktéž úspěšně splněny, a to již v roce 2009. Údaje o podílech na světovém exportu za rok 2010 ještě nebyly k dispozici.

Finanční a hospodářská krize měla za následek řadu negativních tendencí v oblasti exportu, a proto musela zakročit vláda České republiky a přijmout určitá opatření. Smyslem těchto opatření bylo zmírnit zpomalení tempa růstu exportně orientované české ekonomiky. Klíčovým krokem bylo přijetí Národního protikrizového plánu, což je ucelený soubor opatření na podporu exportní výkonnosti, která je „tahounem“ české ekonomiky. Také na úrovni Evropské unie bylo přijato opatření v podobě Přejídného rámce pro opatření státní podpory zlepšující přístup k financím za současné finanční a hospodářské krize. Všechna tyto opatření zvyšují šance českých exportérů na úspěch i v období globálního ekonomického útlumu na světových trzích.

Důležitým faktem je, že léta 2008 a 2009 potvrdily klíčový význam exportu pro českou ekonomiku. V období před krizí byl export „motorem“ růstu ekonomiky, ale v období krize se stal hlavní příčinou poklesu hrubého domácího produktu. Lze tedy konstatovat, že daří-li se českému exportu, daří se i české ekonomice a naopak.

Česká ekonomika má v oblasti exportu řadu problémů, které způsobují její zranitelnost. Určitým řešením by mohla být vyšší teritoriální diverzifikace exportu, kdy by se český vývoz neorientoval z tak velké části na Evropskou unii a hlavně Německo. Dalším řešením by mohlo být snížení exportní závislosti na několika málo vybraných komoditách, jako jsou například stroje a dopravní prostředky.

Seznam použité literatury

Knihy

1. BENEŠ, V. a kol. *Zahraniční obchod*. 1.vyd. Praha: Grada, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3.
2. BUDINSKÝ, V. *Export 2000*. Praha: Public History, 2000. 415 s. ISBN 80-902193-8-1.
3. JUREČKA, V.; JANOŠÍKOVÁ, I. *Makroekonomie*. 1.vyd. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2006. 312 s. ISBN 80-248-0530-8.
4. KRUGMAN, P. R. – OBSTFELD, M. *International economics: theory and policy*. 8. vyd. Boston: Pearson Addison-Wesley, 2009. 706 s. ISBN 978-0-321-55398-0.
5. KUBIŠTA, V. a kol. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009. 375 s. ISBN 978-80-7380-191-5.
6. PLCHOVÁ, B. a kol. *Zahraniční ekonomické vztahy ČR*. 3. přepracované vyd. Praha: Oeconomica, 2007. 154 s. ISBN 978-80-245-1285-3.
7. SVATOŠ, M. a kol. *Zahraniční obchod – teorie a praxe*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.
8. TOMÁŠEK, T.; DVOŘÁK, V. a kol. *Export: aktuální příručka pro úspěšné navázání, prosazení a zajištění exportních obchodů*. Svazek 1. Praha: Verlag Dashöfer, 2001. ISBN 80-86229-01-7.

Elektronické publikace

9. BUSINESSINFO.CZ. *Exportní strategie České republiky pro období 2006-2010: Zpráva o průběžné plnění za období 2006-2007* [online]. 2007 [citováno 9. 12. 2010]. Dostupný z WWW: <http://www.businessinfo.cz/files/2005/080214_exportnistategie_shrnuti_0607.doc>.
10. BUSINESSINFO.CZ. *Zpráva o plnění Exportní strategie ČR pro období 2006-2010 za rok 2009* [online]. 2010 [citováno 19. 2. 2011]. Dostupný z WWW: <http://www.businessinfo.cz/files/dokumenty/shrnuti_ExpStrat_2009.pdf>.
11. BUSINESSINFO.CZ. *Zpráva o plnění exportní strategie ČR v roce 2010* [online]. 1. 2. 2011 [citováno 20. 2. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/exportni-strategie-cr/zprava-plneni-exportni-strategie-cr-2010/1001404/59643/>>.
12. CEB.CZ. *Výroční zpráva 2009* [online]. 2010 [citováno 11. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <http://www.ceb.cz/images/stories/soubory_PDF/vyrocnizpravy/vz_cz_2009_CD.pdf>.

13. EUROPA.EU. *Sdělení Komise – Dočasný rámec Unie pro opatření státní podpory zlepšující přístup k financování za současné finanční a hospodářské krize* [online]. 11. 1. 2011 [citováno 12. 2. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:006:0005:0015:CS:PDF>>.
14. MPO. *Analýza struktury exportu služeb* [online]. srpen 2008 [citováno 3. 12. 2010]. Dostupný z WWW: <<http://download.mpo.cz/get/34464/40254/476916/priloha001.pdf>>.
15. MPO. *Exportní strategie ČR 2006-2010* [online]. 2008 [citováno 10. 10. 2010]. Dostupný z WWW: <<http://download.mpo.cz/get/36360/40978/488757/priloha001.pdf>>.
16. ÚOHS. *Přechodný rámec pro opatření státní podpory zlepšující přístup k financím za současné finanční a hospodářské krize* [online]. 15. 5. 2009 [citováno 18. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <http://www.compet.cz/fileadmin/user_upload/Sekce_VP/Prechodny_ramec_18_12_08.doc>.
17. VLADA.CZ. *Národní protikrizový plán* [online]. Únor 2009 [citováno 10. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://www.vlada.cz/assets/media-centrum/predstavujeme/narodni-protikrizovy-plan.pdf>>.

WWW stránky

18. BUSINESSINFO.CZ. *Exportní strategie ČR* [online]. 2010 [citováno 11. 10. 2010]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/rubrika/exportni-strategie-cr-2006-2010/1001404/>>.
19. BUSINESSINFO.CZ. *Mezinárodní obchodní komora - International Chamber of Commerce* [online]. 1. 4. 2009 [citováno 25. 10. 2010]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/pravni-prostredi-celni-problematika/mezinarodniobchodni-komora/1000487/4353/>>.
20. BUSINESSINFO.CZ. *Podmínky pro realizaci exportu a jeho formy* [online]. 29. 3. 2004. [staženo 1. 5. 2010]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/statnipodpora-exportu/podminky-pro-realizaci-exportu-a-jeho/1000485/14080/>>.
21. BUSINESSINFO.CZ. *Rizika v mezinárodním obchodě* [online]. 2. 1. 2009 [citováno 8. 11. 2010]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/pravni-prostredi-celni-problematika/rizika-v-mezinarodnim-obchode/1000487/51171/#b15>>.
22. BUSINESSINFO.CZ. *Prioritní země pro export* [online]. 24. 7. 2009 [citováno 11. 2. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/statni-podporaexportu/nove-prioritni-zeme-pro-export/1000485/53713/>>.
23. CEB.CZ. *Zprávy o činnosti - Výroční zprávy* [online]. 2010 [citováno 12. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/content/view/10/7/>>.

24. CZECHTRADE. *Čtvrtletní a měsíční analýzy zahraničního obchodu ČR od roku 2000* [online]. 2010 [citováno 2. 3. 2011]. Dostupný z WWW:
<<http://www.czechtrade.cz/infoservis/analyzy-zo-cr/archiv-analyz-zo-cr/>>.
25. CZECHTRADE. *Čtvrtletní analýzy zahraničního obchodu ČR* [online]. 2010 [citováno 2. 3. 2011]. Dostupný z WWW:
<<http://www.czechtrade.cz/infoservis/analyzy-zo-cr/>>.
26. ČNB. *Běžný účet platební bilance ČR v teritoriálním členění* [online]. 2011 [citováno 20. 3. 2011]. Dostupný z WWW:
<http://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/bezny_ucet_pb_tc/>.
27. ČNB. *Platební bilance-časová řada* [online]. 2011 [citováno 20. 3. 2011]. Dostupný z WWW:
<http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/platebni_bilance_q/BOP_CS.XLS>.
28. ČNB. *Zprávy o vývoji platební bilance* [online]. 2008, 2009 [citováno 14. 2. 2011]. Dostupný z WWW: <http://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/zpravy_vyvoj_pb/>.
29. ČSÚ. *Dlouhodobý vývoj zahraničního obchodu ČR* [online]. 6. 10. 2008 [citováno 22. 11. 2010]. Dostupný z WWW:
<[http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/DA00475F3D/\\$File/52573965.pps](http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/DA00475F3D/$File/52573965.pps)>.
30. ČSÚ. *Hlavní vývozní a dovozní partneři České republiky* [online]. 2009 [citováno 18. 3. 2011]. Dostupný z WWW:
<[http://www.zlin.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/t/890039811D/\\$File/w-11480925.pdf](http://www.zlin.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/t/890039811D/$File/w-11480925.pdf)>.
31. ČSÚ. *Hlavní zahraničněobchodní partneři v roce 2009* [online]. 2010 [citováno 18. 3. 2011]. Dostupný z WWW:
<[http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CBA/\\$File/60081004.pdf](http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CBA/$File/60081004.pdf)>.
32. ČSÚ. *Pohyb obyvatelstva v Českých zemích 1785-2009* [online]. 2010 [citováno 6. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <[http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/c5cfebca9de6e905c125723a004180a6/70205e505233c01cc12570820040b7e7/\\$FILE/c-4001-10.xls](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/c5cfebca9de6e905c125723a004180a6/70205e505233c01cc12570820040b7e7/$FILE/c-4001-10.xls)>.
33. ČSÚ. *Struktura zahraničního obchodu podle SITC v roce 2008 a 2009* [online]. 2010 [citováno 5. 2. 2011]. Dostupný z WWW:
<[http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CC1/\\$File/60081011.pdf](http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CC1/$File/60081011.pdf)>.
34. ČSÚ. *Vývoj zahraničního obchodu v roce 2004* [online]. 2005 [citováno 4. 12. 2010]. Dostupný z WWW:
<<http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cvzo040205analyza05.doc>>.
35. ČSÚ. *Vývoj zahraničního obchodu v roce 2007* [online]. 2008 [citováno 4. 12. 2010]. Dostupný z WWW:
<<http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cvzo020508analyza08.doc>>.

36. ČSÚ. *Vývoj zahraničního obchodu v roce 2008* [online]. 5. 2. 2009 [citováno 7. 2. 2011]. Dostupný z WWW:
<<http://czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cvzo020509analyza09.doc>>.
37. ČSÚ. *Vývoj zahraničního obchodu v roce 2009* [online]. 8. 2. 2010 [citováno 7. 2. 2011]. Dostupný z WWW:
<<http://czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cvzo020810analyza10.doc>>.
38. ČSÚ. *Vývoj zahraničního obchodu v roce 2010* [online]. 7. 2. 2011 [citováno 7. 2. 2011]. Dostupný z WWW:
<<http://czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cvzo020711analyza11.doc>>.
39. ČSÚ. *Vývoz do vybraných států v roce 2008 a 2009* [online]. 2010 [citováno 20. 2. 2011]. Dostupný z WWW:
<[http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CBC/\\$File/60081006.pdf](http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CBC/$File/60081006.pdf)>.
40. ČSÚ. *Vývoz jednotlivých krajů České republiky v přepočtu na 1 obyvatele* [online]. 2008 [citováno 1. 12. 2010]. Dostupný z WWW:
<[http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/7300438A55/\\$File/11310803.pdf](http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/7300438A55/$File/11310803.pdf)>.
41. ČSÚ. *Vývoz jednotlivých krajů v přepočtu na 1 obyvatele* [online]. 2010 [citováno 10. 2. 2011]. Dostupný z WWW:
<[http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CC9/\\$File/60081019.pdf](http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CC9/$File/60081019.pdf)>.
42. ČSÚ. *Zahraniční obchod – časové řady* [online]. 2011 [citováno 9. 3. 2011]. Dostupný z WWW: <http://czso.cz/csu/redakce.nsf/i/vzo_cr>.
43. ČSÚ. *Zahraniční obchod České republiky v roce 2009* [online]. 1. 4. 2010 [citováno 20. 2. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/publ/6008-10->>>.
44. ČSÚ. *Zahraniční obchod v letech 2004 až 2009* [online]. 2010 [citováno 4. 2. 2011]. Dostupný z WWW:
<[http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003E9845/\\$File/60081028.pdf](http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003E9845/$File/60081028.pdf)>.
45. ČSÚ. *Zahraniční obchod v roce 2008 a 2009* [online]. 2010 [citováno 1. 3. 2011]. Dostupný z WWW:
<[http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CB7/\\$File/60081001.pdf](http://czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/t/F5003B2CB7/$File/60081001.pdf)>.
46. EGAP. *Profil společnosti* [online]. 2010 [citováno 9. 10. 2010]. Dostupný z WWW:
<<http://www.egap.cz/o-nas/profil-spolecnosti/index.php>>.
47. EGAP. *Ujednání pro oficiálně podporované vývozní úvěry (Konsensus OECD)* [online]. 2011 [citováno 13. 1. 2011]. Dostupný z WWW:
<<http://www.egap.cz/mezinarodnispoluprace/konsensus-oecd/index.php>>.
48. EGAP. *Výsledky hospodaření – EGAP v číslech* [online]. 2011. [citováno 12. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://www.egap.cz/vysledky-hospodareni/egap-v-cislech/index.php>>.

49. HUTLOVÁ, H. *Protekcionismus*. [online]. 22. 5. 2008 [citováno 2. 10. 2010]. Dostupný z WWW: <<http://dumfinanci.cz/zajimavosti/protekcionismus>>.
50. KOMORA.CZ. *Dopady celosvětové ekonomické krize na hospodářství ČR* [online]. 2009 [citováno 8. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <http://www.komora.cz/hk-cr-top-02-sede/podpora-podnikani-v-cr/pomahame-vam-celit-hospodarske-krizi/zpravodajstvi-zdomova/art_29043/dopady-celosvetove-ekonomicke-krize-na-hospodarstvi-cr.aspx>.
51. KOMORA.CZ. *Hospodářská komora České republika* [online]. 2009 [citováno 20. 10. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://www.komora.cz/hospodarska-komora-ceske-republiky/o-nas-5/hospodarska-komora-ceske-republiky-hk-cr/hospodarska-komora-ceske-republiky-2/>>.
52. KOMORA.CZ. *Opatření EGAP proti krizi* [online]. 11. 2. 2009 [citováno 12. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://www.komora.cz/aktuality/opatreni-egap-proti-krizi.aspx>>.
53. MPO. *Malé a střední podnikání* [online]. [citováno 13. 2. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://www.mpo.cz/cz/podpora-podnikani/msp/>>.
54. MPO. *Plnění Exportní strategie v roce 2010 a jak dál* [online]. 25. 1. 2011 [citováno 2. 3. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument83630.html>>.
55. MPO. *Vývoj projednávání směrnice o službách* [online]. 12. 1. 2006 [citováno 6. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument26782-strana1.html>>.
56. MPO. *Zpráva o vývoji malého a středního podnikání 2003, 2007* [online]. 2007-2008 [citováno 3. 12. 2010]. Dostupný z WWW: <<http://www.mpo.cz/cz/podpora-podnikani/msp/>>.
57. VLACH, R. *Finanční krize* [online]. 3. 11. 2008 [citováno 8. 1. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://navolnenoze.cz/blog/financni-krize/>>.
58. WORLD BANK. *Exports of goods and services (% of GDP)* [online]. 2010 [citováno 13. 12. 2010]. Dostupný z WWW: <<http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>>.
59. WTO. *Česká republika* [online]. 2011 [citováno 20. 3. 2011]. Dostupný z WWW: <<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=CZ>>.

Seznam zkratek

a.s.	akciová společnost
ČEB	Česká exportní banka
ČNB	Česká národní banka
ČR	Česká republika
ČSÚ	Český statistický úřad
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost
ESVO	Evropské sdružení volného obchodu
EU	Evropská unie
FITPRO	Facilitation of International Trade Procedures (Český národní orgán pro usnadňování procedur v mezinárodním obchodě)
HDP	Hrubý domácí produkt
ICC	International Chamber of Commerce (Mezinárodní obchodní komora)
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
MSP	Malé a střední podniky
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj)
SITC	Standard International Trade Classification (Standardní mezinárodní obchodní nomenklatura)
SNS	Společenství nezávislých států
USA	United States of America (Spojené státy americké)
VTE	Vyspělé tržní ekonomiky

Seznam obrázků, tabulek a grafů

Seznam obrázků

Obrázek 2.1: Schéma forem exportních činností

Obrázek 2.2: Schéma přímého exportu

Obrázek 2.3: Schéma nepřímého exportu

Obrázek 3.1: Trojúhelník vládní podpory exportu

Seznam tabulek

Tabulka 3.1: Srovnání Koncepce proexportní politiky 2003-2006 a Exportní strategie ČR 2006-2010

Tabulka 3.2: Hlavní partneři ve vývozu zboží ČR v roce 2000 a 2007

Tabulka 3.3: Teritoriální struktura exportu zboží v roce 2000 a 2007 (v mld. Kč)

Tabulka 3.4: Export služeb podle teritorií v období 2001-2007 (v mil. Kč)

Tabulka 3.5: Vývoj exportu podle klasifikace SITC v období 2000-2007 (v mld. Kč)

Tabulka 3.6: Zahraniční obchod se zbožím v období 2000-2007 (v mld. Kč)

Tabulka 3.7: Export zboží a služeb na 1 obyvatele v období 2000-2007 (v Kč)

Tabulka 3.8: Zahraniční obchod se službami v období 2000-2007 (v mld. Kč)

Tabulka 4.1: Zahraniční obchod se zbožím v období 2008-2010 (v mld. Kč)

Tabulka 4.2: Teritoriální struktura exportu zboží v období 2007-2010 (v mld. Kč a %)

Tabulka 4.3: Hlavní partneři ve vývozu zboží ČR v roce 2008 a 2009

Tabulka 4.4: Vývoj exportu podle klasifikace SITC v období 2008-2009 (v mld. Kč)

Tabulka 4.5: Vývoj exportu služeb v období 2008-2010 (v mld. Kč)

Tabulka 4.6: Export služeb podle teritorií v období 2008-2010 (v mil. Kč)

Tabulka 4.7: Komoditní struktura exportu služeb v letech 2008-2010

Tabulka 4.8: Nové opatření EGAP ke zlevnění a zlepšení podmínek pojištění

Seznam grafů

Graf 3.1: Export služeb podle teritorií v roce 2007 (v %)

Graf 3.2: Podíl exportu zboží a služeb na HDP v období 2000-2007 (v %)

Graf 3.3: Hodnoty exportu služeb vzhledem k celkovému exportu ČR 2000-2007 (v mld. Kč)

Graf 4.1: Komoditní struktura exportu podle SITC v roce 2008 (v %)

Graf 4.2: Komoditní struktura exportu podle SITC v roce 2009 (v %)

Graf 4.3: Export služeb podle teritorií v období 2008-2010 (v %)

Graf 4.4: Hodnoty exportu služeb vzhledem k celkovému exportu ČR 2008-2010 (v mld. Kč)

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne

.....
jméno a příjmení studenta

Adresa trvalého pobytu studenta:

Pekařská 3123, Frýdek-Místek, 73801

Seznam příloh

Příloha č. 1	SWOT analýza českého exportu podle Exportní strategie 2006-2010
Příloha č. 2	Počet obyvatel v ČR v období 2000-2010
Příloha č. 3	Nové produkty ČEB

Příloha č. 1

SWOT analýza českého exportu podle Exportní strategie 2006-2010

Silné stránky	Slabé stránky
<p>Makroekonomické faktory</p> <ul style="list-style-type: none"> Vysoká otevřenost ekonomiky Zvýšení tempa ekonomického růstu taženého exportem Nížší náklady produkce Nízká míra inflace Trvalý příliv přímých zahraničních investic <p>Zdroje a přírodní podmínky</p> <ul style="list-style-type: none"> Relativní kvalifikace, adaptabilita i nízká cena pracovní síly Výhodná geografická poloha ve střední Evropě na společných hranicích s vyspělými zeměmi EU Historický a přírodní potenciál pro rozvoj cestovního ruchu – kulturní, historické a technické památky, lázeňství <p>Mikrosféra</p> <ul style="list-style-type: none"> Adaptabilita některých malých a středních podniků na měnící se požadavky trhu Tradice průmyslové výroby Přitažlivost pro zahraniční investory Dobré předpoklady pro rozvoj informačních technologií Podpora rozvoje vlastní vědecké, vývojové a výzkumné základny ze strany některých přímých zahraničních investorů Systém podpory exportu - vyhledávání příležitostí pro vývoz, informační, vzdělávací, asistenční služby a propracovaný systém pojišťování vývozních úvěrových rizik při vývozu českých výrobků a komplexní nabídka financování exportních úvěrů, financování výroby pro vývoz a investic českých právnických osob v zahraničí a finanční služby s financováním vývozu související 	<p>Makroekonomické faktory</p> <ul style="list-style-type: none"> Teritoriální koncentrace exportu Komoditní koncentrace exportu Vysoký podíl exportu se střední přidanou hodnotou Nízký podíl služeb na exportu <p>Mikrosféra</p> <ul style="list-style-type: none"> Omezená schopnost podniků konkurovat na zahraničním trhu Nízká exportní výkonnost MSP a nízká schopnost podílet se na aktivitě zahraničních investorů Nízká produktivita práce ve vztahu k EU Nedostatek vlastních investičních prostředků, prostředků pro inovace a kapitálu pro export Nedostatečný rozvoj a transfer nových technologií a nedostatečná provázanost podniků s institucemi výzkumu a vývoje Nedostatečné vytváření sítí malých a středních podniků Nepřehlednost informací o trzích Nízká vybavenost exportními kompetencemi a znalostmi Náročné byrokratické postupy a neochota úředníků
Příležitosti	Hrozby
<p>Image</p> <ul style="list-style-type: none"> Dobrý image exportních odvětví Dobré jméno ČR v EU, Dobré jméno českého exportu na „tradičních“ trzích <p>Trhy</p> <ul style="list-style-type: none"> Zvýšení obchodně ekonomické aktivity na vnitřním trhu EU Zvýšení necenové konkurenceschopnosti produktů Pokračující zájem zahraničních turistů o ČR <p>Zdroje</p> <ul style="list-style-type: none"> Využití možností financování ze zdrojů EU Pokračování přílivu přímých zahraničních investic Zvýšení participace na rozvojové spolupráci EU 	<p>Image</p> <ul style="list-style-type: none"> Vnímání ČR jako země realizující „práci ve mzdě“ bez inovačního potenciálu Vnímání ČR jako tranzitivní ekonomiky („východní“ image ČR) Vnímání ČR jako země s vyšší mírou korupce, byrokracie a pomalého soudnictví <p>Trhy</p> <ul style="list-style-type: none"> Ekonomický vývoj obchodních partnerů Ekonomická recese ve významných částech světa Přenos obchodu a investic do zemí s menšími náklady produkce <p>Zdroje</p> <ul style="list-style-type: none"> Růst mezd a cen dovážených vstupů Postupné přizpůsobování tuzemských cenových relací a cenové hladiny cenovým relacím a hladině v zemích EU

Zdroj: MPO, 2010.

Příloha č. 2

Počet obyvatel v ČR v období 2000-2010

Rok	Počet obyvatel
2000	10 272 503
2001	10 224 192
2002	10 200 774
2003	10 201 651
2004	10 206 923
2005	10 234 092
2006	10 266 646
2007	10 322 689
2008	10 429 692
2009	10 491 492
2010	10 532 770

Zdroj: ČSÚ, 2010.

Příloha č. 3

Nové produkty ČEB

Produkt	Cílová skupina	Výhody	Distribuční cesty
Financování malého a středního podniku - Subdodavatele vývoze	Malí a střední podnikatelé – subdodavatelé klienta ČEB	Obsluha pobočkou banky územně blízkou sídlu MSP. Dostupnost finančních prostředků na výrobu pro vývozy do teritorií se zvýšenou mírou rizika, pro něž komerční banky úvěry MSP běžně neposkytují. Pro MSP zjednodušení administrativy spojené se získáním úvěru.	Banka, Regionální exportní místa, Hospodářská komora ČR
Depozitní služby (Termínovaný vklad s individuálně stanovenou úrokovou sazbou)	Právnícké osoby	Zhodnocení dočasně volných prostředků, flexibilita s jejich využitím a vyšší kvalita řízení cash flow zejména u vývozců.	Banka
Devizový obchod s individuálním měnovým kurzem	Exportéři – klienti ČEB	Zvýšení finanční stability vývozců.	Banka
Devizové obchody s individuálním měnovým kurzem s využitím Treasury úvěru	Exportéři – bonitní klienti ČEB	Exportér může podle vývoje kurzu výhodně časovat provedení konverzní operace i na dobu, kdy ještě nedisponuje prodávanou měnou, zvýšení finanční stability vývozců.	Banka
Úvěr pro financování výroby pro vývoz	Vývozci a potenciální vývozci s připraveným exportním záměrem	Dostupnost finančních prostředků na investiční záměr vybudování kapacit pro výrobu určenou k vývozu.	Banka

Zdroj: VLADA.CZ, Národní protikrizový plán, 2009.